Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf Preisniveau, Beschäftigung und Investitionen

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde

des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften

der Philipps-Universität zu Marburg

vorgelegt von

Jürgen Schebitz

Dipl.-Volksw. aus Marburg

Marburg/Lahn 1972

Fotodruck: Erich Mauersberger, Marburg

Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf Preisniveau, Beschäftigung und Investitionen

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde

des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften

der Philipps-Universität zu Marburg

vorgelegt von

Jürgen Schebitz

Dipl.-Volksw. aus Marburg

Marburg/Lahn 1972

Fotodruck: Erich Mauersberger, Marburg

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Als Dissertation von dem Fachbereich
Wirtschaftswissenschaften
angenommen am: 7. Juni 1972

Berichterstatter: Prof. Dr. Gutmann
Mitberichtserstatter: Prof. Dr. K.P. Hensel

Tag der mündlichen Prüfung: 16. Juni 1972

Gedruckt mit Untersützung des
"Marburger Universitätsbundes"

Gliederung

Seite

Das Problem der Untersuchung 1

Erster Teil: Zielsetzung, theoretische Grundlagen und begriffliche Abgrenzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung 7

I. Abgrenzung des Vermögensbegriffes 7

A. Vermögen und Eigentum 7

B. Vermögensarten 8

II. Zur Begründung der vermögenspolitischen Zielsetzung 12

A. Statistische Begründung 12

B. Hintergründe der vermögenspolitischen Zielsetzung 13

III. Investivlohn und Ertragsbeteiligung als vermögenspolitische Instrumente 16

A. Abgrenzung des Investivlohns und der Ertragsbeteiligung von anderen vermögenspolitischen Maßnahmen 16

B. Die realen Grenzen des vermögenspolitischen Erfolges von Investivlohn und Ertragsbeteiligung 17

C. Verteilungs- und kreislauftheoretische Grundlagen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung 20

1. Zusammenhänge zwischen Einkommens- und Vermögensverteilung 20

2. Verteilungspolitische Schlußfolgerungen aus der Kreislaufanalyse 24

D. Zur Abgrenzung des Investivlohns von der Ertragsbeteiligung 27

Seite

Zweiter Teil: Die der Untersuchung zugrundeliegende gemeinsame Konzeption von Investivlohn und Ertragsbeteiligung 33

I. Die gemeinsamen Merkmale der Organisation der Umverteilung 33

A. Einführung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung 34

B. Gültigkeitsbereich von Investivlohn und Ertragsbeteiligung 36

C. Anlage der Umverteilungsmittel 37

D. Abführungsarten der aufgebrachten Mittel 40

E. Überführung der Vermögen in die Hand der Arbeitnehmer 42

II. Die gemeinsame quantitative Zielbestimmung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung 47

A. Zur quantitativen Zielbestimmung 47

B. Zusammenhänge zwischen Investivlohnquote und Ertragsbeteiligungsquote 51

C. Entwicklung der Umverteilung bei gegebenem Umverteilungssatz und bei Konstanz von Geldwert, Beschäftigung und wirtschaftlichem Wachstum 59

Dritter Teil: Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteilung auf Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und wirtschaftliches Wachstum 63

I. Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und wirtschaftliches Wachstum als Voraussetzung für den Erfolg vermögenspolitischer Maßnahmen 63

A. Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und wirtschaftliches Wachstum 64

Seite

B. Die Beziehungen der prozeßpolitischen Hauptziele zur vermögenspolitischen Zielsetzung 68

II. Abwehrreaktionen der Unternehmer und ihre Ursachen 78

A. Das Investivlohn- und Ertragsbeteiligungskonzept 78

B. Zum Gewinnstreben der Unternehmer 79

C. Unterschiede der Gewinnschmälerung durch Investivlohn und Ertragsbeteiligung 82

D. Zu den möglichen Abwehrreaktionen 86

III. Die Problematik der Überwälzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung 93

A. Zur Möglichkeit der Rückwälzung 94

B. Zur Möglichkeit von Vorwälzversuchen 95

1. Zum Versuch der Vorwälzung des Investivlohns 96

2. Zum Versuch der Vorwälzung der Ertragsbeteiligung 98

3. Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung hinsichtlich der für eine Gewinnkompensation notwendigen Preiserhöhung 102

C. Die Beurteilung des Erfolges einer Vorwälzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung 107

1. Die Beurteilung des Vorwälzerfolges aus kreislauftheoretischer Sicht 107

2. Die Beurteilung des Vorwälzerfolges aus einzelwirtschaftlicher Sicht 110

3. Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung 113

4. Zusammenfassende Beurteilung des Vorwälzerfolges 122

IV. Unterschiedliche Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage 123

Seite

A. Auswirkungen auf die Konsumnachfrage 125

1. Die Wirkung einer Gewinnminderung auf den Unternehmerkonsum 125

2. Die Wirkung der zusätzlichen Vermögensbildung auf den Arbeitnehmerkonsum 129

3. Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung 133

B. Auswirkungen auf die Investitionsnachfrage 135

1. Die Beeinflussung der Investitionsmöglichkeit 137

2. Die Beeinflussung der Investitionsneigung 141

Schlußbemerkungen 149

Literaturverzeichnis 152

Das Problem der Untersuchung

1. Das Problem der vorliegenden Arbeit läßt sich in der Frage zusammenfassen, ob ein allgemein durch Gesetz eingeführter Investivlohn und die investive Ertragsbeteiligung hinsichtlich ihres vermögenspolitischen Erfolges gleichwertige Konzepte der Vermögensumverteilung darstellen. Von grundlegender Bedeutung für die Beantwortung dieser Frage ist die Tatsache, daß der vermögenspolitische Erfolg dieser beiden Konzepte von ihren Wirkungen auf Preisniveau, Beschäftigung und wirtschaftliches Wachstum abhängt.

Beiden vermögenspolitischen Konzepten liegt das Ziel zugrunde, auf Kosten der Unternehmergewinne die Mittel für eine gleichmäßigere Vermögensverteilung bereitzustellen. Der wesentliche Unterschied zwischen diesen beiden Plänen liegt in der Bemessungsgrundlage, nach der die Höhe der Beträge festgelegt wird, mit der das aufbringungspflichtige Unternehmen belastet wird. Der Investivlohn knüpft an die Lohnkosten des Betriebes an, während für die Ertragsbeteiligung unmittelbar der Gewinn die Bemessungsgrundlage darstellt. Die vorliegende Untersuchung soll nun zeigen, inwiefern sich diese Unterschiede in den gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen bemerkbar machen.

Der wirtschaftspolitische Bereich, dem diese Arbeit zuzuordnen ist, stand in den letzten Jahren in der Bundesrepublik Deutschland im Mittelpunkt einer breiten öffentlichen Diskussion. Trotz einer großen Anzahl inzwischen veröffentlichter Untersuchungen und Pläne zum Problem einer breiteren Vermögensstreuung kann die Diskussion noch keineswegs als abgeschlossen betrachtet werden. Auch die vorsichtigen Ansätze der aktiven staatlichen Vermögenspolitik bleiben recht

umstritten. Eindeutige Ergebnisse hinsichtlich einer präzisen Zielsetzung und geeigneter vermögenspolitischer Instrumente lassen sich aus der bisherigen Diskussion nicht ableiten. Hierfür gibt es mehrere Ursachen.

Die Wurzeln der vermögenspolitischen Zielsetzung liegen überwiegend im sozial-ethischen Bereich. Sie werden in den einzelnen vermögenspolitischen Plänen oft als ein "Wust weltanschaulicher Bekenntnisse und Programmsätze"[1] sichtbar, in dem die eigentliche verteilungswirksame Substanz der Pläne verborgen bleibt. Außerdem wird der Vergleich der einzelnen Pläne erschwert, weil die Ziele, die sie verfolgen, meist unklar formuliert sind.

Bei eingehender Betrachtung stellt sich oft heraus, daß sie außerdem sehr unterschiedlich sind. Lediglich über das grundlegende Ziel der Vermögenspolitik besteht weitgehende Übereinstimmung: Die Verteilung des zukünftigen Vermögenszuwachses in der Bundesrepublik Deutschland soll dergestalt geändert werden, daß eine "breitere Streuung" des Vermögenszuwachses erreicht wird. Es soll also nicht der als revolutionär bezeichnete Weg einer Neuverteilung des Vermögensbestandes beschritten werden, sondern der evolutionäre Weg der Andersverteilung der neu hinzuwachsenden Vermögen.

Ob hierbei primär das Ziel einer Änderung der bestehenden Vermögensverteilung angestrebt wird oder ob, auf eine Änderung der personellen Einkommensverteilung abzielend, den Arbeitnehmern lediglich

---

1) BITZ, M., Pläne und Maßnahmen zur Vermögensbildung. Eine Analyse ihrer Ziele und Funktionselemente, Köln, Berlin, Bonn, München 1971, S.21

ein ertragbringendes Vermögen als zusätzliche Einkommensquelle erschlossen werden soll, bleibt offen. Beide Ziele sind durchaus geeignet, zur Realisierung des übergeordneten vermögenspolitischen Zieles, nämlich breite Streuung der Vermögen, beizutragen; sie sind aber keineswegs identisch. Eine andere Zielsetzung, die einzelnen vermögenspolitischen Konzepten zugrundeliegt, ohne daß dies ausdrücklich gesagt wird, ist die Forderung nach einer Änderung der Vermögensverteilung "sozialer Gruppen". Hierbei geht es nicht um die Vermögensbildung des Einzelnen, sondern um die Vermögensanteile der "Selbständigen" und "Unselbständigen", bzw. der "Unternehmer" und "Arbeitnehmer". Dabei lassen sich insofern Kriterien der funktionellen Verteilungstheorie erkennen, als den einzelnen Gruppen bestimmte gesamtwirtschaftliche Funktionen eindeutig zugeordnet werden und gefordert wird, die Bildung ertragbringender Vermögen in Arbeitnehmerhand zu fördern. Was die quantitative Zielbestimmung angeht, so gibt es - von den Plänen, die gar keine Angaben hierüber machen, abgesehen - so viele unterschiedliche Zielsetzungen, wie es vermögenspolitische Lösungsvorschläge gibt.

Aber es ist nicht nur die ungenaue Zielformulierung, an der die bisherige Diskussion krankt. Die Vergleichbarkeit der einzelnen Maßnahmen ist auch durch die unterschiedliche Terminologie erschwert. So wurden in der Literatur z.B. Investivlohn und Ertragsbeteiligung synonym verwendet.

Ein weiterer Mangel in der Beurteilung der einzelnen Pläne liegt darin, daß die Zusammensetzung der einzelnen Bauelemente der verschiedenen Pläne als zwingend vorgegeben angesehen wird.[2] Oft wird übersehen,

---

2) Vgl. BITZ, M., a.a.O., S. 22

daß nur die Änderung einer Maßnahme die Kritik an dem gesamten Maßnahmenbündel, aus dem die einzelnen Pläne bestehen, gegenstandslos werden läßt. Es sind insbesondere die ausgestaltenden Merkmale der einzelnen Pläne, die als solche erkannt und einer detaillierten Untersuchung unterzogen werden müssen. Durch eine nur globale Betrachtung der vermögenspolitischen Konzepte werden ihre Gemeinsamkeiten und teilweise doch wesentliche Unterschiede nicht klar erkannt.

Aufgabe dieser Arbeit ist es nun nicht, jeweils einen bestimmten Plan der bisher vorgelegten Investivlohn- und Ertragsbeteiligungspläne zu vergleichen, sondern die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen ihrer wesentlichen Merkmale zu untersuchen. Als diese betrachten wir die jeweilige Bemessungsgrundlage der Gewinnbelastung.

2. Im Verlauf der folgenden Untersuchung wird zunächst das verteilungspolitische Ziel beschrieben, das durch den Investivlohn und durch die Ertragsbeteiligung verwirklicht werden soll. Hierzu ist es nötig, zwischen Vermögen und Eigentum zu unterscheiden. Eine Einteilung der Vermögensarten wird vorgenommen, um zu zeigen, welche Art von Vermögen umverteilt werden soll. Nach einem kurzen Abriß der Hintergründe der vermögenspolitischen Zielsetzung werden dann kurz die realen Grenzen des verteilungspolitischen Erfolgs von Investivlohn und Ertragsbeteiligung aufgezeigt.

Im zweiten Teil sollen die Bedingungen näher beschrieben werden, unter denen die Umverteilung durch den Investivlohn und durch die Ertragsbeteiligung erfolgen soll. Dabei geht es zum einen um die organisatorischen Bedingungen, die im wesentlichen festlegen, in welcher Form und auf welchem Weg die Umverteilung stattfinden soll. Zum anderen geht es um die quantitative Zielsetzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung, also um die Frage, welcher Anteil vom gesamtwirtschaftlichen Gewinn zur Umverteilung aufgebracht werden soll. Bezüglich der organisatorischen Merkmale und bezüglich quantitativer Zielsetzung werden für den Investivlohn und für die Ertragsbeteiligung identische Bedingungen unterstellt. Dies erscheint notwendig, um allein d i e Unterschiede der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der beiden vermögenspolitischen Maßnahmen untersuchen zu können, die von ihren wesentlichen Merkmalen, nämlich von den Bemessungsgrundlagen der Gewinnbelastung ausgehen.

Im dritten Teil werden zunächst die kausalen Beziehungen zwischen den zur Diskussion stehenden

wirtschaftspolitischen Hauptzielen und dem verteilungspolitischen Ziel aufzeigt. Sodann werden die Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf den gesamtwirtschaftlichen Prozeß untersucht und die sich ergebenden Unterschiede beschrieben. Von den wahrscheinlichen unternehmerischen Reaktionen ausgehend, werden dabei die Folgen einer Vorwälzung der vermögenspolitischen Belastung zunächst in einer kreislauftheoretischen Untersuchung aufgezeigt. Anschließend wird das Problem unter der Berücksichtigung struktureller Unterschiede behandelt. Im Folgenden wird die dem Ergebnis der kreislauftheoretischen Untersuchung zugrundeliegende Annahme, daß die Gesamtnachfrage von keinem der beiden vermögenspolitischen Maßnahmen verändert wird, in Frage gestellt und untersucht, wie sich Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf die Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern auswirken.

Erster Teil:

Zielsetzung, theoretische Grundlagen und begriffliche Abgrenzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung

I. Abgrenzung des Vermögensbegriffes

A. Vermögen und Eigentum

Die beiden Begriffe "Vermögen" und "Eigentum" werden in der Literatur nicht einheitlich verwendet. Zum Teil gibt man beiden Begriffen den gleichen Inhalt. NELL-BREUNING bezeichnet diesen Zustand als "babylonische Sprachverwirrung".[3]

Bemüht man sich um eine Abgrenzung der Begriffe, so stellt man zunächst fest, daß es sich beim "Eigentum" um einen Rechtsbegriff handelt, während das "Vermögen" der ökonomischen Terminologie entstammt. Das Eigentum als Rechtsbegriff bezieht sich auf ein Objekt, ist aber nicht das Objekt selbst.[4] Die Sache gehört

---

3) NELL-BREUNING, O.v., Der Lohn als Erwerbsmittel und Eigentumsquelle, in: Eigentum und Eigentümer in unserer Gesellschaftsordnung, Köln und Opladen 1960. Abgedruckt in: NELL-BREUNING, O.v., Aktuelle Fragen der Gesellschaftspolitik, Köln 1970, S. 97

4) Vgl. PREISER, E., Die ökonomische Problematik der Eigentumsverteilung, in: Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung. Festschrift für Gerhard WEISSER, Berlin 1963, S. 306.

PREISER, E., Theoretische Grundlagen der Vermögenspolitik, Bonn 1964, S. 21

zum Vermögen einer Person, Eigentum hat man an der Sache. Zum Vermögen zählen aber nicht nur Sachen im Sinne des BGB, sondern darüber hinaus Forderungen, Geld u.a.m., Dinge also, die einen Wert haben und deren Addition das Gesamtvermögen einer Person ausmacht.

Um die Beeinflussung des V e r m ö g e n s der einzelnen Personen geht es nun in der Vermögenspolitik. Man will in erster Linie den vermögenslosen Wirtschaftssubjekten Vermögen zukommen lassen. Die Absicht, diesen Kreisen Eigentumsrechte zu verschaffen, zielt in erster Linie auf eine Veränderung der Wirtschaftsordnung ab. Der Verteilungsaspekt ist hier sekundär. Erhalten z.B. die Arbeiter aufgrund vermögenspolitischer Maßnahmen Fremdkapitalanteile an einer Unternehmung, so würde ihr Vermögensbestand entsprechend steigen, was der vermögenspolitischen Zielsetzung entspricht, die Arbeiter hätten dann aber noch kein Eigentum an einem entsprechend großen Aktivposten der Unternehmung. Sei es der Aktienbesitzer oder der Gläubiger einer Unternehmung, beide haben nur eine Forderung auf das Bruttovermögen der Unternehmung, jedoch kein E i g e n t u m an dem Unternehmen als dem Inbegriff von Rechten an wirtschaftlichen Gütern und den Pflichten daraus.[5)]

B. Die Vermögensarten

Um die Zielsetzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung (als Anhaltspunkt unserer Arbeit) genauer herauszustellen, soll an dieser Stelle geklärt

---

5) Vgl. SCHNEIDER, E., Einführung in die Wirtschaftstheorie, I. Teil, 12. Auflage, Tübingen 1965, S. 33

werden, an welcher Art von Vermögen die Arbeitnehmer beteiligt werden sollen. Dazu soll zunächst eine Einteilung der Vermögensarten getroffen werden. Wir abstrahieren von außenwirtschaftlichen Beziehungen und staatlicher Aktivität.

Das Volksvermögen wird ermittelt durch Addition aller Vermögensbestände, die sich bei den einzelnen Wirtschaftseinheiten finden. Dieser höchste Konsolidierungsgrad einer Vermögensrechnung ist erreicht, wenn die Vermögensrechnungen sämtlicher Wirtschaftssubjekte einer Volkswirtschaft zu einem einzigen Konto zusammengefaßt werden.[6)]

Sieht man sich die individuellen Bestände dieser Wirtschaftssubjekte an, so sind auf der Aktivseite die Realvermögen, wie z.B. Grund und Boden, aufgeführt; außerdem finden sich dort die Forderungen an andere Wirtschaftssubjekte, wozu auch sämtliche Geldbestände zu zählen sind.

Die Summe der Aktivseite stellt das Bruttovermögen dar. Subtrahiert man die auf der Passivseite aufgeführten Schulden vom Bruttovermögen, so gelangt man zum Nettovermögen einer Wirtschaftseinheit. Addiert man die Nettovermögen sämtlicher Wirtschaftssubjekte, so erhält man das nationale Reinvermögen, auch Volksvermögen genannt. "Alle Kreditbeziehungen der Wirtschaftssubjekte untereinander fallen dann heraus",[7)] so daß sich im Ergebnis das Volksvermögen als die Summe aller Realvermögen darstellt.

---

6) Vgl. STOBBE, A., Volkswirtschaftliches Rechnungswesen, 2. Auflage, Berlin 1969, S. 64

7) Ebenda, S. 64

Mikroökonomisch gesehen ist das Reinvermögen gleich dem Realvermögen plus Forderungen minus Schulden; makroökonomisch gesehen jedoch besteht das Reinvermögen aus der Summe aller individuellen Realvermögen. Hierbei wird deutlich, daß das Geldvermögen nur eine Hilfsgröße ist, die Auskunft darüber gibt, wem die Realvermögen faktisch zustehen. Praktisch kann man von zwei Seiten ein und derselben Sache sprechen: Auf der einen Seite gibt es in einer geschlossenen Volkswirtschaft Realvermögen der verschiedensten Art, auf der anderen Seite existieren Forderungen, Rechte und Schulden, die anzeigen, daß "die juristischen Eigentümer gewisser Bestandteile des Realvermögens nicht identisch sind mit ihren Eigentümern im wirtschaftlichen Sinne".[8]

Geldvermögen: Das Wesentliche des Geldvermögens ist, daß es Forderungen auf einen Teil des Volksvermögens darstellt, die mit unterschiedlicher Fristigkeit realisierbar sind.[9] Durch den Erwerb von Sachgütern kann es in reale Vermögenswerte umgewandelt werden. Der reale Wert dieser Vermögensart variiert mit den Schwankungen des Geldwertes.[10]

---

8) SCHNEIDER, E., a.a.O., S. 35/36

9) Vgl. FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchung der Vermögensbildung in der BRD und der Beeinflußbarkeit ihrer Verteilung. Gutachten, erstellt im Auftrag des BWM, Schriftenreihe des Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung, Bd. 2, Tübingen 1964, S. 5

10) Vgl. hierzu MÜLLER, J.H., Die Bildung breitgestreuten Eigentums als Mittel der Gesellschaftspolitik, in: Naturordnung, Festschrift für MESSNER, Innsbruck, Wien, München 1961, S. 318

Sachvermögen: Der Gegenbegriff zu Geldvermögen ist das Sachvermögen. Hierbei handelt es sich um konkrete Gegenstände und Sachen. Das Sachvermögen besteht wiederum aus Gebrauchsvermögen (Konsumvermögen) und Produktivvermögen. Zum Gebrauchsvermögen zählt dabei alles, was sich "im Bereich der Haushalte befindet und Konsumzwecken dient".[11] Das Produktivvermögen "dient im Unternehmensbereich zu Erwerbszwecken". Die wesentliche Eigenschaft des Produktivvermögens ist, daß es einen Ertrag abwirft. Zu dieser Art von Vermögen gehören die gewerblichen Grundstücke und Gebäude, Fabrikationsanlagen, die Vorräte von Materialien, außerdem der landwirtschaftlich genutzte Boden, Wirtschaftsgebäude, Vieh und Geräte, die Einrichtungen und Werkzeuge der Handwerker, die privaten Verkehrsanlagen und Transportmittel etc.

Erwerbsvermögen: Das ertragbringende Sachvermögen, das Produktivvermögen also, und das Geldvermögen, das einen Anspruch auf das Produktivvermögen beinhaltet, lassen sich zusammenfassen unter dem Begriff Erwerbsvermögen.[12] Diese Vermögensart bildet den eigentlichen Gegenstand der Vermögenspolitik.[13] Eine breitere Streuung des Erwerbsvermögens ist das unmittelbare Ziel, das den hier zu behandelnden vermögenspolitischen Konzeptionen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung zugrundeliegt.

---

11) SCHNEIDER , E., a.a.O., S. 35

12) Vgl. OBERHAUSER, A., Finanzpolitik und private Vermögensbildung, Köln, Opladen 1963, S. 14

13) Vgl. THISSEN, N., Die finanzpolitischen Instrumente der Eigentumspolitik in der BRD, Diss., Berlin 1965, S. 11 f.

II. Zur Begründung der vermögenspolitischen Zielsetzung

A. Statistische Begründung

Wir wollen hier nicht in allen Einzelheiten auf die statistischen Zahlen eingehen, die in der BRD zur Rechtfertigung des Zieles einer breiteren Vermögensstreuung herangezogen werden. Diese werden in der Hauptsache aus den Darstellungen der Vermögenszuwächse in den einzelnen Wirtschaftsbereichen entnommen, wie sie vom statistischen Bundesamt und in den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank jeweils unter dem Abschnitt "Die Vermögensbildung und ihre Finanzierung" veröffentlicht werden.

In jüngster Zeit haben insbesondere FÖHL und KRELLE anhand statistischer Analysen die einseitige Entwicklung der Einkommens- und Vermögensbildung in der BRD aufgezeigt.[14]
FÖHL kommt dabei zu dem Ergebnis, daß die Arbeitnehmerhaushalte (ohne Rentner) nur mit ca. 40% an der privaten Vermögensbildung beteiligt sind.[15] Würde man die nicht entnommenen Gewinne der Einzelunternehmen und Personalgesellschaften, die in der Statistik dem Unternehmenssektor zugeordnet sind, mit einbeziehen, so entfielen nach FÖHLs Ergebnissen 75% der gesamten Nettovermögensbildung der privaten Haushalte allein auf die Haushalte der

---

14) Vgl. FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchungen ...., a.a.O.
Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer mit einer Untersuchung über die Vermögensstruktur in der BRD, Bd. I/II, Als Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Tübingen 1968

15) Vgl. FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchung.., a.a.O. S. 61

Selbständigen, die nur 17% der erfaßten Haushalte ausmachen.[16] Den Ergebnissen von KRELLE entsprechend läßt sich zusammenfassend die Vermögensstruktur in der BRD im Jahr 1961 folgendermaßen beschreiben[17]:

1. Ca. 1,7% der Bevölerung besitzen ca. 70% der Produktionsmittel.
2. Die gesamte Vermögensbildung gehört zu 1/7tel einem Bevölkerungsanteil, der 1/1000stel der Gesamtbevölkerung ausmacht.

Als Hauptursache der insbesondere in den 50er Jahren stattgefundenen starken Konzentration der Vermögensverteilung wird die damalige Wirtschafts- und Steuergesetzgebung angesehen, die insbesondere die Investitionen durch Sondervergünstigungen förderte. Daneben trugen auch die einkommenssteuerlichen Begünstigungen der Ersparnisbildung zu der ungleichen Vermögensbildung bei, da nur die Bezieher hoher Einkommen in grösserem Umfang davon Gebrach machen konnten.[18]

B. Hintergründe der vermögenspolitischen Zielsetzung

Die Forderungen nach einer breiten Vermögensstreuung ist wie jede Zielsetzung das Produkt eines

16) Vgl. ebenda, S. 64

17) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., Bd. II, insbesondere S. 377 ff. Unter Produktivvermögen versteht KRELLE hier die Summe aller Eigenkapitalanteile an gewerblichen Unternehmen, d.h. das Betriebsvermögen der Personalunternehmen minus betriebsbedingte Schulden plus die Gesamtheit der Anteile der Kapitalgesellschaften. Vgl. hierzu auch WILLGERODT, H., BARTEL, K., SCHILLERT, U., Vermögen für alle. Probleme der Bildung, Verteilung und Werterhaltung des Vermögens in der Marktwirtschaft. Düsseldorf und Wien 1971, S. 92 ff.

18) Vgl. JECHT, H., Staatliche Wirtschaftspolitik und Einkommensverteilung, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 13 (1957), S. 126 ff.

gedanklichen, durch politische und gesellschaftliche Einflüsse gelenkten Prozesses, an dessen Anfang Wertungen stehen.[19] Die Werte und Zielsetzungen, die der Forderung nach breiterer Vermögensstreuung zugrundeliegen, ergeben sich vor allem aus dem Neoliberalismus und der christlichen Soziallehre.[20]

Die in diesem Zusammenhang gestellten Erwartungen an die Vermögenspolitik sind in der Hauptsache: Freiheit des Individuums, Unabhängigkeit von wirtschaftlichen Machtgebilden, die Bewahrung der menschlichen Würde, die Erziehung zur Entwicklung von Eigeninitiative und Selbstverantwortung, grösseres Sozialprestige des Arbeitnehmers, zusätzliche materielle Sicherheit und nicht zuletzt mehr Leistungsgerechtigkeit.[21]

---

19) Vgl. RINGER, P., Der Investivlohn, Zürich und St. Gallen 1970, S. 43

20) Nach neoliberaler Ansicht ist eine ausgewogene Vermögensverteilung die unabdingbare Voraussetzung für ein funktionsfähiges, die gleichen Startchancen bietendes Wettbewerbssystem. Vergleiche hierzu EUCKEN, W., Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern, Tübingen 1952, S. 271; und MÜLLER-ARMACK, A., Studien zur sozialen Marktwirtschaft, Untersuchung Nr. 12, Köln 1960, S. 23

Die der Vermögenspolitik zugrundeliegenden Zielvorstellungen der katholischen Soziallehre kommen in den verschiedenen katholischen Sozialenzykliken zum Ausdruck. Vergleiche hierzu WELTY, E., Johannes'XXIII. Vermächtnis an die Arbeitnehmer, in: Normen der Gesellschaft, Festgabe für Oswald von NELL-BREUNING zu seinem 75. Geburtstag, Mannheim 1965, insbes. S. 134

21) Vgl. RINGER, P., a.a.O., S. 45 ff.

Neben diesen personenbezogenen Zielen werden auch oft wirtschaftspolitische Ziele mit der Vermögenspolitik verbunden, wie z.B. die Vermeidung von Kapitalfehlleitung aufgrund einer zu hohen Selbstfinanzierungsquote, Erhöhung der volkswirtschaftlichen Sparsumme zur Deckung des ständig steigenden Kapitalbedarfs und Erweiterung des konjunkturpolitischen Instrumentariums.[22)]

Auf die Frage, inwieweit die Vermögenspolitik zur Realisierung der hier genannten personenbezogenen und wirtschaftspolitischen Zielsetzungen tatsächlich beitragen kann, soll hier nicht weiter eingegangen werden.[23)] Wir wollten lediglich die wichtigsten Ziele aufzeigen, die mehr oder weniger latent der Vermögenspolitik zugrundeliegen. Um die Abgrenzung unseres Themas deutlicher zu machen, sei ausdrücklich gesagt, daß die in unserer Arbeit zu behandelnde Frage, ob Investivlohn und Ertragsbeteiligung gleichwertige vermögenspolitische Konzepte darstellen, nicht anhand der potentiellen Erfüllung irgendwelcher außerökonomischer oder anderer wirtschaftspolitischer Ziele beantwortet werden soll. Allein ihre Wirkungen auf die Vermögensverteilung und den wirtschaftlichen Gesamtprozeß sollen hier untersucht und zur Beurteilung der beiden Konzepte herangezogen werden.

---

22) Vgl. BITZ, M., a.a.O., S. 51 ff. und die dort angegebene Literatur

23) Eine derartige Zielanalyse unternimmt RINGER, P., a.a.O

III. Investivlohn und Ertragsbeteiligung als vermögenspolitische Instrumente

A. Abgrenzung des Investivlohns und der Ertragsbeteiligung von anderen vermögenspolitischen Maßnahmen

Aufgrund der einseitigen Entwicklung der Vermögensverteilung sind fast alle vermögenspolitischen Initiativen mit der Forderung verbunden, durch geeignete Maßnahmen eine Minderung der soeben skizzierten Vermögenskonzentration zu bewirken.

Bei der Auswahl solcher geeigneter vermögenspolitischer Maßnahmen muß von der Tatsache ausgegangen werden, daß die Bildung von Vermögen grundsätzlich allein aus dem Teil des Einkommens der Wirtschaftssubjekte möglich ist, der nicht konsumiert wird.

Die vermögenspolitischen Vorschläge, die dieser Tatsache Rechnung tragen, lassen sich in zwei Gruppen unterscheiden. Die eine Gruppe verlangt eine Erhöhung des Arbeitseinkommens, um die Fähigkeit zur Vermögensbildung zu fördern. Die andere Gruppe knüpft an die Verwendung der bestehenden Einkommen an und fordert Anreize zur freiwilligen Vermögensbildung. Beiden Gruppen gemeinsam ist die Forderung nach Erhöhung der Arbeitnehmersparquote. Hierbei stützt man sich auf die Ergebnisse der makroökonomischen Verteilungstheorie.

Während also die einen nur den Sparwillen vergrössern wollen, verlangen die anderen darüber hinaus eine Erhöhung der Sparfähigkeit. Zur letzten Gruppe gehört das unserer Untersuchung zugrundeliegende Investivlohn- und Ertragsbeteiligungskonzept.

Bei der Erörterung dieser beiden Vorschläge wird die Diskussion zunehmend auf eine Konfrontierung der sozialen Gruppen Arbeitnehmer und Unternehmer verlegt. Das macht den Hinweis notwendig, daß die globale Zuordnung aller Unselbständigen zu einer Gruppe nichts über die Einkommenshöhe und den Vermögensbestand der einzelnen Mitglieder dieser Gruppe aussagt. Dies sind jedoch Merkmale, die bei der Verteilung der aufgebrachten Umverteilungsmittel auf die Gruppe der Arbeitnehmer zu berücksichtigen sind, wenn eine gleichmäßigere personelle Verteilung erreicht werden soll. Demnach ist die Vermögensbildung einzelner Gruppen nicht nur in ihrer Höhe sondern auch in ihrer Struktur zu verändern. Dies Problem aber - das der Zuteilung der Umverteilungsmittel - wird in unserer Untersuchung nur am Rande behandelt.[24)]

Uns geht es hier vor allem um Verteilungswirkungen und gesamtwirtschaftliche Probleme, die die A u f b r i n g u n g der Umverteilungsmittel mit sich bringen. Von den drei grundsätzlichen Möglichkeiten der Mittelaufbringung, nämlich durch die Unternehmer, den Staat und durch die geförderte Gruppe selbst, stellen wir in unserer Untersuchung die Mittelaufbringung durch die Unternehmer in den Vordergrund. Zwei der hierfür geeigneten Instrumente sind der Investivlohn und die Ertragsbeteiligung.

B. Die realen Grenzen des vermögenspolitischen Erfolges von Investivlohn und Ertragsbeteiligung

Mittels dieser Instrumente soll eine gleichmässigere Verteilung des Produktivvermögens durch eine

---

24) Zur Untersuchung dieses Problems vgl. BITZ, M., a.a.O., S. 129 ff.

Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivvermögenszuwachs erreicht werden. Es soll also der Zustand, daß ca. 1,7% der Bevölkerung 70% der Produktivmittel besitzt, geändert werden. Unabdingbare Voraussetzung hierfür ist, daß die Begünstigten dieser Pläne dem Beteiligungssparen den Vorrang vor anderen Sparformen einräumen.[25)]

Hinsichtlich der grundsätzlichen vermögenspolitischen Zielsetzung - das Erreichen einer breiteren Streuung des Volksvermögens - ist zu sagen, daß Investivlohn und Ertragsbeteiligung nur in dem Maß zur Realisierung dieses Zieles beitragen können, wie die gegenwärtige Verteilung des privaten Produktionsvermögens die Konzentration der Vermögensverteilung mitverursacht. Ein Blick in die Statistik zeigt, daß 15% bis 20% des gesamten privaten Vermögens Produktivvermögen sind [26)].

Den Beitrag, den der Investivlohn und die Ertragsbeteiligung zu einer breiten Streuung des gesamten Vermögens beitragen können, ist begrenzt durch den Anteil, den das Produktivvermögen am gesamten Vermögensbestand hat.

Aber es gibt noch ein anderes Ziel, das mit einer breiteren Streuung des Produktivvermögens verfolgt wird. Und zwar soll durch die Verteilung des Produktivvermögens den Arbeitnehmern eine zusätzliche Einkommensquelle erschlossen werden.

Um über das mögliche quantitative Ausmaß der Realisierung dieses Zieles genauere Vorstellungen

---

25) Vgl. COESTER, F., Initiativen und Maßnahmen der Bundesregierung, in: Wirtschaftsdienst 11/1968, S. 622 ff.

zu gewinnen, muß man sich das Größenverhältnis von Arbeitseinkommen und Nichtarbeitseinkommen (Einkommen aus Sachgütern und Geld) vor Augen halten. Durchschnittlich macht die Rendite aus Vermögen - worunter hier die Summe aus Zinseinkommen und Unternehmergewinnen verstanden wird, 15% des gesamten Volkseinkommens aus. Der Rest von 85% besteht aus dem Einkommen der Arbeitnehmer (ca. 66% - 69% = Lohnquote) und aus dem Arbeitseinkommen der Selbständigen, dem sogenannten Unternehmerlohn (16% - 19%). Eine völlige Gleichverteilung der ertragbringenden Vermögen im Verhältnis der Arbeitseinkommen würde also zu einem Einkommenszuwachs der Arbeitnehmer in Höhe von ca. 18% führen.[26)]

Dies sind die ganz natürlichen Grenzen der beiden Ziele, die mit der Ertragsbeteiligung und dem Investivlohn verfolgt werden:

1. Es läßt sich nicht mehr umverteilen, als Produktivvermögensbestand vorhanden ist;

2. es läßt sich durch die Umverteilung der Produktivvermögen kein größerer Einkommenszuwachs der Arbeitnehmer erzielen, als es der tatsächliche Ertrag der Vermögen erlaubt.

---

26) vgl. SCHREIBER, W., Das Auseinanderfallen von ordnungspolitischer Wunschbarkeit und persönlicher Motivation der Vermögensbildung, in: Lohnpolitik und Vermögensbildung, herausgegeben von E. STILLER, Basel und Tübingen, 1964, S. 55

Vgl. SCHREIBER, W., Das Dilemma der Vermögenspolitik und seine Überwindung, in: Der Deutsche Volks- und Betriebswirt, 16. Jg. Nr. 3, Bonn 1970, S. 39

Welche Zielsetzung nun bei der Diskussion über die Konzepte im Vordergrund steht, läßt sich nicht immer genau feststellen. Tatsache ist es aber, daß Investivlohn und Ertragsbeteiligung sowohl die Vermögensverteilung als auch die Einkommensverteilung beeinflussen. Insofern lassen sich die beiden Ziele hier nicht getrennt realisieren.

C. Verteilungs- und kreislauftheoretische Grundlagen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung

Es soll hier kein dogmengeschichtlicher Überblick über die Verteilungstheorie gegeben werden. Dies ist in letzter Zeit in großem Umfang geschehen.[27] An dieser Stelle soll lediglich in großen Zügen dargestellt werden, welche grundlegenden theoretischen Überlegungen dem Investivlohn und der Ertragsbeteiligung zugrundeliegen.

1. Zusammenhänge zwischen Einkommens- und Vermögensverteilung

Die Verteilungstheorie ist in erster Linie eine Theorie der Einkommensverteilung. Es besteht jedoch eine strenge Interdependenz zwischen der

---

27) Vgl. hierzu u.a.: BOMBACH, G., Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 17 (1959), S. 95 ff.

KRELLE, W., Verteilungstheorie, Tübingen 1962

STOBBE, A., Untersuchungen zur makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung, Kieler Studien, Bd. 59, Tübingen 1962, insbes. S. 53 ff.

LÜBBERT, J., Untersuchungen zur Theorie der gesamtwirtschaftlichen Einkommensverteilung, Kieler Studien, Bd. 68, Tübingen 1964

Verteilung des Einkommens und der des Vermögens.[28] Denn das Einkommen bildet die Grundlage jeder Vermögensbildung. Ob das Einkommen zur Bildung von Vermögen verwendet wird, hängt von dem Willen und der Fähigkeit des Wirtschaftssubjektes ab, zu sparen. Die Sparfähigkeit eines Wirtschaftssubjektes ist wiederum entscheidend bestimmt durch die Höhe des Einkommens. Maßgebend für die Höhe seines Einkommens ist die Höhe des Arbeitseinkommens und die Höhe seines Einkommens aus dem bereits gebildeten Vermögen.[29]

Die Verteilung der ertragbringenden Vermögen beeinflußt folglich die Verteilung der Einkommen.[30]

Am Anfang jeder Vermögensbildung steht aber das Sparen aus dem Arbeitseinkommen. Aufgrund dieser Tatsache steht die Verwendung des Arbeitseinkommens zu Konsum- und/oder Sparswecken im Mittelpunkt der bisherigen vermögenspolitischen Diskussion, wobei stets auf die im Vergleich zu den Arbeitnehmern zu hohe Spartätigkeit der Unternehmer hingewiesen wird.

Im Brennpunkt der Kritik steht dabei die hohe Selbstfinanzierung der Investitionen aus

---

28) Vgl. OBERHAUSER, A., Finanzpolitik und private Vermögensbildung, a.a.O., S. 16 f.

29) Vgl. BOSCH, W., Vermögensstreuung. Eine Betrachtung über Grundlagen der Vermögenspolitik, Heidelberg 1965, S. 72 ff.

30) Vgl. PREISER, E., Besitz und Macht in der Distributionstheorie, in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 3 Auflage, Göttingen 1963, S. 227 ff.

einbehaltenen Gewinnen. Aber letztlich ist es nicht die hohe Selbstfinanzierungsquote, die einer breiteren Vermögensstreuung im Wege steht, sondern es sind die als zu hoch angesehenen Gewinne, verteilt auf die relativ geringe Anzahl der Unternehmer, die die große Vermögensbildung der Unternehmer erst ermöglichen.

Will man deswegen zu vermögenspolitischen Zwecken die Gewinne zugunsten der Arbeitnehmer mindern, so ist zunächst zu klären, wodurch die als zu hoch angesehenen Gewinne bestimmt werden.

Die wesentlichen Determinanten der als zu hoch empfundenen Gewinneinkommen sind einmal die Marktstruktur (Monopolgewinne) und zum anderen die Differenz zwischen geplanten Investitionen und freiwilligem Sparen (Q-Gewinne).[31)]

Soweit man überhöhte Gewinne aus der Unvollkommenhiet der Märkte und aus einer im Vergleich zum monotären Angebot zu großen Investitionsnachfrage herrühren, ergeben sich daraus folgende Ansatzpunkte zur Korrektur der Einkommens- und Vermögensverteilung:

---

31) Vgl. PREISER, E., Multiplikatorprozeß und dynamischer Unternehmergewinn, in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 3. Auflage, Göttingen 1963, S. 124 ff., 127 ff, 159

PREISER unterscheidet hier zwischen den statischen Gewinnarten "Normalgewinn" und "Monopolgewinn" und den dynamischen Gewinnarten "Marktlagengewinn" (Q-Gewinn) und dem "SCHUMPETER'schen Pioniergewinn"

1. Senkung des Monopolisierungsgrades,
2. Senkung der Investitionsquote,
3. Erhöhung der Arbeitnehmersparquote.

Eine Senkung des Monopolisierungsgrades ist nur durch eine wirkungsvolle Wettbewerbspolitik zu erreichen. Die Realität zeigt jedoch, daß es sich nur in beschränktem Maß realisieren läßt. So dienen wettbewerbspolitische Maßnahmen zwar grundsätzlich der vermögenspolitischen Zielsetzung, das Ausmaß ihrer diesbezüglichen Wirkungen ist jedoch begrenzt.

Die Drosselung der Investitionen mag u.U. durchaus zu einer Senkung der Gewinne beitragen, ist jedoch aus beschäftigungs- und wachstumspolitischen Gründen unerwünscht. Was nutzt auch dem Arbeitnehmer eine gleichmäßigere Verteilung von Einkommen und Vermögen, wenn sein Vermögen und sein Einkommen absolut nicht steigt?

Bleibt also nur die Möglichkeit durch eine Erhöhung des Arbeitnehmersparens eine Korrektur der Vermögensverteilung herbeizuführen. Es sei betont, daß die Erwartungen, die an die Erhöhung der Arbeitnehmersparquote in diesem Zusammenhang gestellt werden, einen doppelten Inhalt haben. Zum einen soll durch vermehrtes Sparen der Arbeitnehmer die Einkommensverteilung zugunsten der Arbeitnehmer verändert werden, indem bestehende Q-Gewinne abgebaut und zukünftige vermieden werden, zum anderen soll das vermehrte Sparen der Arbeitnehmer zu deren Vermögensbildung beitragen.

Was die Erhöhung der Arbeitnehmersparquote zum Zwecke der Vermögensbildung angeht, so ist

diese Zielsetzung fester und unumstrittener Bestandteil des Konzepts von Investivlohn und Ertragsbeteiligung.

Die Wirkungen des Arbeitnehmersparens auf die Einkommensverteilung bleiben jedoch umstritten. Abgeleitet werden sie u.a.[32] aus den folgenden kreislauftheoretischen Beziehungen.[33]

2. Die verteilungspolitischen Schlußfolgerungen aus der Kreislaufanalyse

In einer geschlossenen Volkswirtschaft ohne staatliche Aktivität ergibt sich das Volkseinkommen (Y) aus der ex post stets erfüllten Identität:

$$(1) \quad Y = C + I$$

d.h. gesamtwirtschaftlicher Konsum (C) und die gesamtwirtschaftlichen Investitionen (I) bilden zusammen das Volkseinkommen.

---

32) Die Wirkungen einer Veränderung der Arbeitnehmersparquote werden z.T. auch anhand des makroökonomischen Verteilungsmodells von KALDOR abgeleitet, der aus Identitätsgleichungen und der Gleichgewichtsbedingung eine Formel ableitet, die einen von ihm unterstellten funktionalen Zusammenhang zwischen Investitions- und Gewinnquote darstellen soll.
Vgl. KALDOR, N., Alternative Theories of Distribution, in: The Review of Economic Studies, Vol. 23, 1955/56

33) Zu den folgenden Ableitungen vgl. vor allem:
SCHNEIDER, E., a.a.O., S. 50 ff.
FÖHL, C., Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf, 2. Auflage, Berlin 1955, S. 64 ff.
PREISER, E., Multiplikatorprozeß und dynamischer Unternehmergewinn, a.a.O., S. 124 ff.

Das Volkseinkommen verteilt sich auf die Entlohnung des Faktors Arbeit (L) und auf die Gewinne (G), die den Unternehmern zufließen:

(2) $Y = L + G$

Für die Gewinne ergibt sich

(3) $G = Y - L$

Gewinne und Arbeitseinkommen werden zum Verbrauch (C) und zum Sparen (S) verwendet:

(4) $G = C_U + S_U$

(5) $L = C_A + S_A$

C_U = Unternehmerkonsum
S_U = Unternehmersparen
C_A = Arbeitnehmerkonsum
S_A = Arbeitnehmersparen

Der Gesamtverbrauch bzw. die Gesamtersparnis setzt sich aus den entsprechenden Beiträgen der beiden Gruppen Arbeitnehmer (A) und Unternehmer (U) zusammen, so daß sich folgende Gleichungen ergeben:

(6) $C = C_U + C_A$

(7) $S = S_U + S_A$

Gleichung (3) läßt sich somit umformen in Gleichungen (8) und (9):

(8) $G = C_U + C_A + I - (C_A + S_A)$

(9) $G = C_U + I - S_A$

Aus Gleichung (9) läßt sich ableiten, daß bei konstantem Unternehmerkonsum und konstanter Investitionsfähigkeit das Unternehmereinkommen eine Funktion des Sparens der Arbeitnehmer ist. Unter den gemachten Einschränkungen läßt sich folgern, daß eine Erhöhung des Arbeitnehmersparens ceteris

paribus die Einkommensverteilung zugunsten derselben verändert und die Vermögensbildung der Unternehmer entsprechend gemindert wird.

Es sei aber nochmals betont, daß diese Aussagen nur mit Hilfe der ceteris paribus-Annahme möglich sind. Die Gleichung (9) ist, wie die vorhergehende auch, eine reine Identitätsgleichung, die die Verhältnisse nach Ablauf einer Wirtschaftsperiode darstellt. Die Größen erlauben daher keine Aussagen über die Kausalzusammenhänge während des Wirtschaftsablaufes.

Hierauf beruhen jedoch nun die Einwände gegen die oben gemachten Schlußfolgerungen .[34] Insbesondere wird darauf hingewiesen, daß aufgrund der durch vermehrtes Arbeitnehmersparen gesunkenen Nachfrage nach Konsumgütern ein Investitions- und Beschäftigungsrückgang mit all seinen negativen Folgen für den Lebensstandard der Arbeitnehmer zu erwarten ist. Sinkende Beschäftigung und damit sinkendes Arbeitseinkommen widersprechen aber der hier unterstellten vermögenspolitischen Zielsetzung. Die hieraus richtige Schlußfolgerung für die Verteilungspolitik lautet: Die erhöhte Sparfähigkeit der Arbeitnehmer darf nicht auf Kosten ihres realen Konsums gehen.[35]

Dies ist neben der Erhöhung der Arbeitnehmersparquote die zweite kreislauftheoretische Erkenntnis,

---

34) Vgl. hierzu u.a.: STOBBE, H., a.a.O., S. 131ff. und MOLITOR, B., Vermögensbildung als wirtschaftspolitisches Problem, Tübingen 1965, S. 80 ff.

35) Vgl. FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchungen .... a.a.O., S. 159

die dem Investivlohn und der Ertragsbeteiligung als vermögenspolitisches Konzept zugrundeliegen.

Beide Vorschläge beabsichtigen eine Erhöhung des Arbeitnehmereinkommens, das ausschließlich der Vermögensbildung der Arbeitnehmer dienen soll. Vermehrt gespart wird nicht aus dem laufenden Einkommen, sondern aus dem zusätzlichen Einkommen. Daß die zusätzlichen Einkommen dabei befristet der freien Verfügung der Arbeitnehmer entzogen werden müssen, um tatsächlich gespart zu werden, kann nicht ausgeschlossen werden.[36)]

D. Zur Abgrenzung des Investivlohns von der Ertragsbeteiligung

Wie bereits betont, soll durch Investivlohn und Ertragsbeteiligung den Arbeitnehmern ein zusätzlicher Einkommensanteil verschafft werden, der gespart werden soll. Dabei sehen wir es als Kernstück der sogenannten Investivlohnpläne an, daß diese von der Lohn- und Gehaltssumme als Bemessungsgrundlage für die Investivlohnsumme ausgehen.[37)] Der Investivlohn ist demnach ein bestimmter Prozentsatz des ausgezahlten Lohnes und Gehaltes (der Barlohnsumme).

---

36) Zur Problematik des Zwangssparens vgl. SCHREIBER, W., Das Auseinanderfallen von ordnungspolitischer Wünschbarkeit und persönlicher Motivation der Vermögensbildung a.a.O., S. 54 ff.

37) In diesem Zusammenhang sprechen von Investivlohn u.a.: FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchungen ...a.a.O., S. 118-126, BOMBACH, G., und DRÄGER, H., Vermögenspolitik heute. Schriften der Studiengesellschaft zur Förderung der angewandten Sozial- und Wirtschaftswissenschaften GmbH, Düsseldorf 1968,S.22, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Jahresgutachten 1968/69, Stuttgart, Mainz 1968, TZ 308, 309, 312, S. 82

Zu der Gruppe der Pläne, die bei der Bemessung des zusätzlichen Arbeitnehmereinkommens dem Gewinn zugrundeliegen, zählen wir alle die Vorschläge, die unter dem Namen Gewinn- und Ertragsbeteiligung gekannt geworden sind. Ein Teil des Arbeitseinkommens wird hier "statt auf die Arbeitsstunde auf den Gewinn bezogen".[38)]

Eine derartige Unterscheidung zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung wird in der vermögenspolitischen Literatur nicht immer getroffen. So liegen insbesondere den verschiedenen Vorschlägen, die unter dem Begriff "Investivlohn" diskutiert werden, zumeist sehr unterschiedliche Definitionen vom Investivlohn zugrunde.

BURGBACHER gibt dem Investivlohn den umfassendsten Begrifftsinhalt, indem er jeden nicht konsumierten Einkommensteil als Investivlohn bezeichnet.[39)] Eine verteilungstheoretische Diskussion läßt sich mit diesem Begriff nicht führen, weil hier nicht unterschieden wird zwischen dem Arbeitseinkommen und dem Einkommen aus Besitz. Eine Einschränkung dieser Definition nimmt WEDDIGEN vor, wenn er hervorhebt, daß die Investivlohnanteile investiert und einer Bindungsfrist unterliegen sollen. "Im weitesten Sinne versteht man darunter einen Teil

---

38) KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 42

39) Vgl. BURGBACHER, F., Einkommensverteilung und Tendenzen der Vermögensbildung in der Bundesrepublik, in: Einkommensverteilung und Vermögensbildung in der Bundesrepublik, Opladen 1964, S. 161

des Lohnes, der vom Lohnempfänger zeitweise nicht für konsumtive Zwecke verbraucht werden darf, sondern für investive Zwecke vermögenswirksam angelegt werden muß".[40]

Die Bedingungen der Verteilungswirksamkeit des Investivlohns hervorhebend, definiert NELL-BREUNING: "Nationalökonomisch ... wäre unter Investivlohn derjenige Teil der Gesamtlohnsumme oder exakter des gesamten Masseneinkommens in der Volkswirtschaft zu verstehen, der überhaupt nur dann real ist, wenn er gespart und den Investitionen zugeführt wird, der dagegen irreal ist und inflatorisch verpufft, wenn er in Konsum umgesetzt wird".[41]

Mehr die organisatorischen Ausgestaltungsmöglichkeiten berücksichtigend, versteht OBERHAUSER unter Investivlohn den "Teil des Lohnes, der direkt oder durch eingeschaltete Institutionen investiven Zwecken zugeführt wird".[42]

Auch mehr den organisatorischen Aspekt hervorhebend vertritt MOLITOR die Auffassung, daß nur dann von

---

40) WEDDIGEN, W., Die wirtschaftlichen Folgen des Investivlohnes unter besonderer Berücksichtigung des gewerblichen Mittelstandes, Sozialpolitische Schriften, H. 17, Berlin 1964, S. 9

41) NELL-BREUNING, O.v., Der Lohn als Erwerbsmittel und Eigentumsquelle, a.a.O., S. 103

42) OBERHAUSER, A., Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohns, in: Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer, herausgegeben von H. DUVERNELL, Berlin 1965, S. 44

Investivlohn gesprochen werden kann, wenn zumindest beim Lohnanfall die investive Zweckbestimmung festliegt. Unterläßt man diese Einschränkung, so wäre jeder Anteil des Arbeitsentgeltes, der irgendwann einmal gespart wird, als Investivlohn zu bezeichnen.[43] Diesen Aspekt berücksichtigt ebenfalls WINTERSTEIN in seiner Definition, wobei er noch die grundsätzlich möglichen Arten der Einführung eines Investivlohns hervorhebt. Er betrachtet denjenigen Teil des Gesamtlohnes als Investivlohn, "der aufgrund einer Vereinbarung oder einer gesetzlichen Regelung bei der Lohnzahlung für Investitionen zur Verfügung steht".[44]

Eine weitere Beschränkung macht DULLIGER, der sagt: "Der Investivlohn bildet den Teil des Gesamtlohnes, der die Produktivitätsgrenze übersteigt und der gespart wird".[45]

Eine Unterscheidung zwischen Ertragsbeteiligung und Investivlohn in unserem Sinne wird dabei nicht getroffen. Eine ebensowenig differenzierende Definition gibt BRÜGGEMANN, indem er "... als Investivlohn jede Form der Beteiligung von Arbeitnehmern am nicht ausschüttbaren Unternehmergewinn bezeichnet ...".[46]

---

43) Vgl. MOLITOR, B., Vermögensbildung als wirtschaftspolitisches Problem, a.a.O., S. 129

44) WINTERSTEIN, H., Der Investivlohn in der Bundesrepublik Deutschland, Eine wirtschafts- und sozialpolitische Untersuchung, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, H. 16, Berlin 1961, S. 10

45) DULLIGER, E., Der Investivlohn als Form der betrieblichen Entlohnung und Mittel zur Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand, Diss. München 1962, S. 40

46) BRÜGGEMANN, E., Möglichkeiten und Grenzen einer breiten Streuung des Eigentums an Produktionsmitteln, Diss. Köln 1960, S. 50

Die hier dargestellten Definitionen machen deutlich, daß der Investivlohn oft als ein Oberbegriff aufgefaßt wird, der Pläne und Maßnahmen der verschiedensten Art beinhaltet. Dies tun insbesondere die von der makroökonomischen Verteilungstheorie ausgehenden Begriffsinterpretationen, die lediglich den Aspekt der Verwendung bestimmter Einkommensteile und die damit verbundenen Verteilungswirkungen hervorheben.

So umfaßt dieser Begriff eine verwirrende Vielfalt von Investivlohn-Varianten und zweifellos auch Pläne, die unter dem Namen "Gewinnbeteiligung", "Ertragsbeteiligung", "Kapitalbeteiligung" und "Miteigentum" bekannt sind.

Unserer Problemstellung liegt aber ein Investivlohnbegriff zugrunde, der sich von der Ertragsbeteiligung klar unterscheidet. Hierzu war es nicht nötig, den vielfältigen Definitionen eine gänzlich neue hinzuzufügen. Sondern wir haben lediglich aus dem dem Investivlohn als Oberbegriff zugrundeliegenden verteilungstheoretischen Gedanken einen engeren Begriff bestimmt. Dieser verteilungstheoretische Grundgedanke war es (wie wir in dem vorhergehenden Abschnitt gezeigt haben), die investive Verwendung einer über die Produktivitätsgrenze hinausgehenden Lohnerhöhung als besondere Quelle für die Vermögensbildung der Arbeitnehmer heranzuziehen. Der Grundgedanke beinhaltet gleichzeitig auch eine bestimmte Verfahrenstechnik, die eine Teilung des Gesamtlohnes in eine Barlohnquote und eine (über den Produktivitätsfortschritt hinausgehende) Investivlohnquote vorsieht, die nicht ausgezahlt, sondern einer investiven Verwendung zugeführt wird, d.h. vermögenswirksam angelegt wird.

Diese Merkmale treffen aber in gleicher Weise auch für die Ertragsbeteiligung zu. Wir geben dem Investivlohnbegriff in unserer Arbeit nur einen begrenzteren Inhalt, indem wir im Folgenden nur die vermögenspolitische Maßnahme als Investivlohn bezeichnen, die an den Lohn anknüpft. Das heißt, die Investivlohnquote ist ein bestimmter Prozentsatz des jeweiligen an der Produktivitätsentwicklung orientierten Barlohnes. Der Investivlohn steht nicht in direktem Zusammenhang mit der Ertrags- und Vermögenslage einer einzelnen Unternehmung.

Im Unterschied dazu hängt die Ertragsbeteiligung unmittelbar vom Gewinn ab. Die Beteiligungsquote ist ein Prozentsatz des jeweiligen Gewinnes einer Unternehmung. Die Ertragsbeteiligung berücksichtigt die individuelle Leistungsfähigkeit der Unternehmungen.

Zweiter Teil:

Die der Untersuchung zugrundeliegende gemeinsame Konzeption von Investivlohn und Ertragsbeteiligung

I. Die gemeinsamen Merkmale der Organisation der Umverteilung

Im vergangenen Abschnitt haben wir die wesentlichen Begriffsmerkmale von Investivlohn und Ertragsbeteiligung aufgezeigt. Aber eine vollständige Beschreibung von Investivlohn bzw. Ertragsbeteiligung als praktikable vermögenspolitische Konzeption ist damit noch nicht gegeben. Während wir im vorhergehenden Abschnitt die wesentlichen Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung herausgearbeitet haben, geht es nun darum, die für beide Konzeptionen gemeinsame organisatorische Ausgestaltung näher zu umreißen.

Auf die sich mit den verschiedenen Ausgestaltungsmöglichkeiten ergebenden Probleme wird dabei nicht näher eingegangen. Lediglich die hier für den Investivlohn und die Ertragsbeteiligung in gleicher Weise zutreffende Organisation der Umverteilung soll festgelegt werden.

Genaue Annahmen hierüber sind zu treffen, weil der organisatorischen Ausgestaltung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung für die später zu untersuchenden Fragen zum Teil erhebliche Bedeutung zukommt.

Wir unterstellen in unserer Arbeit jeweils gleiche organisatorische Bedingungen für Investivlohn und Ertragsbeteiligung. Eine Einbeziehung der Wirkungen unterschiedlicher Ausgestaltungsmerkmale in die unserer Untersuchung zugrundliegenden Frage würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen.

A. Die Einführung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung

Von besonderer Bedeutung für das Ausmaß der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung ist es, ob diese Maßnahmen schlagartig in der gesamten Wirtschaft eingeführt werden, oder ob nach und nach immer mehr Betriebe und Branchen mit den vermögenswirksamen Leistungen belastet werden,[47] Während die eine Art der Einführung ein allgemeingültiges Gesetz voraussetzt, wird der zweite Weg das Ergebnis von Tarifverhandlungen sein. Die tarifvertraglichen Vereinbarungen könnten auf Branchen- oder auf einzelbetrieblicher Ebene getroffen werden.[48]

Bei einer gesetzlichen Einführung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung läßt sich noch unterscheiden zwischen einem Rahmengesetz, "das nur bestimmte Rechtsregeln für den Fall einer Anwendung durch die Tarifpartner, den Betriebsrat, den Arbeitgeber

---

47) Vgl. OBERHAUSER, A., Die wirtschaftlichen Folgen und Grenzen des Investivlohns, a.a.O., S. 55;
Vgl. BITZ, M., a.a.O., S. 102

48) Vgl. POHLSCHRÖDER, K., Vermögensbildung durch Tarifvertrag und Gesetz.Die rechtliche Problematik des Investivlohns, Schriften zum Sozial- und Arbeitsrecht, Bd. 2, Berlin 1966

und den Arbeitnehmer selbst vorsieht, und einem Gesetz, daß die Einführung eines Investivlohns (- und einer Ertragsbeteiligung -)[49], unter Umständen nach Höhe, Aufbringung und Anlage der vermögenswirksamen Leistungen genau festgelegt, zwingend vorschreibt".[50]

In unserem Vergleich der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung gehen wir davon aus, daß diese vermögenspolitischen Maßnahmen jeweils durch ein allgemein gültiges Gesetz schlagartig eingeführt werden, das die weitere organisatorische Ausgestaltung bestimmt.[51] Was die Bestimmung der Barlöhne angeht, so wird die Tarifautonomie dadurch nicht außer Kraft gesetzt.[52]

---

49) Vom Verfasser ergänzt

50) POHLSCHRÖDER, K., a.a.O., S. 215

51) Zur juristischen und wirtschaftspolitischen Problematik einer solchen Regelung vgl. u.a.:

POHLSCHRÖDER, K., a.a.O.

COESTER, F., Der Investivlohn in volkswirtschaftlicher Sicht, in: Die Sparkasse, 79. 1962, 22, S. 344 f.

ADENAUER, P., Zur sozialethischen Bewertung eines gesetzlichen Investivlohns, in: Jahrbuch des Instituts für Christliche Sozialwissenschaften, 3. Bd., hrsg. von J. HÖFFNER, Münster 1962

WEISSER, G., Vermögenswirksame Tarifverträge, ihre Rechtfertigung und ihre Technik, in: LEBER, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Wissenschaftliche Beiträge, Dokumentation 3, Frankfurt a.M. 1965

52) Vgl. FÖHL, C., Verteilungspolitik - nach welchem Maß, in: Der Volkswirt, 21. 1957, 51/52, S. 2841 ff.

B. Gültigkeitsbereich von Investivlohn und Ertragsbeteiligung

Es sind weiterhin genaue Annahmen darüber zu machen, welche Unternehmen überhaupt durch die Umverteilungsmaßnahmen belastet werden sollen. In der Literatur werden hierzu sehr unterschiedliche Vorschläge gemacht. Es sind hauptsächlich zwei Kriterien, die für die Auswahl der zu belastenden Unternehmen herangezogen werden, die Beschäftigungszahl[53] und das Grundkapital[54] der Unternehmen.

So wird z.B. für eine Begrenzung der Umverteilungsmaßnahmen auf die Großunternehmen vorgebracht, daß Klein- und Mittelbetriebe deshalb nicht zur Bildung von Arbeitnehmervermögen heranzuziehen sind, da sich in ihnen nicht die Konzentration von Kapitalvermögen vollzöge. Aber abgesehen davon, daß diese Behauptung den statistischen Ergebnissen widerspricht[55], ist eine Abgrenzung der zu belastenden Unternehmen vor allem auch deshalb abzulehnen, weil jede, wie auch immer gezogene Grenze mehr oder weniger willkürlich ist.

---

53) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 112, 383;

Vgl. DITTMAR, R., Ein Gesetzesvorschlag über "Das Miteigentum von Arbeitnehmern", Schriftenreihe der Sozialausschüsse der christlich-demokratischen Arbeitnehmerschaft, Königswinter/R. 1957, S. 24

54) GLEITZE, B., Sozialkapital und Sozialfonds als Mittel der Vermögenspolitik, Beiträge zur Frage der überbetrieblichen Ertragsbeteiligung für die Vermögensbildung der Arbeitnehmer, WWJ-Studie Nr. 1, 2. Aufl., Köln 1969, S. 32

55) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 119

Es ist z.B. nicht sinnvoll, sehr kapitalintensive Betriebe mit einer geringen Beschäftigtenzahl, deren jährlicher Vermögenszuwachs groß ist, nicht zur Vermögensbildung der Arbeitnehmer heranzuziehen. Ähnliches gilt für die Grenzziehung nach der Höhe des Grundkapitals oder für eine Abgrenzung nach irgendeinem anderen Kriterium wie z.B. die Zugehörigkeit zu einer Region oder zu einem Wirtschaftsbereich. Denn diese Kriterien stehen nicht in einem engen Zusammenhang zu dem Vermögenswachstum der Unternehmung.

Von der vermögenspolitischen Zielsetzung her ist es erstrebenswert, möglichst in allen Branchen und Unternehmen den Investivlohn bzw. die Ertragsbeteiligung einzuführen. Je mehr Unternehmen einbezogen werden, umso größer sind die Mittel, mit denen die Arbeitnehmer Vermögen bilden können.

In der weiteren Behandlung unseres Themas gehen wir davon aus, daß alle Unternehmen in die Investivlohn- bzw. Ertragsbeteiligungskonzeption einbezogen werden.

C. Anlage der Umverteilungsmittel

Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten der Anlage der Umverteilungsmittel bzw. der Beteiligung der Arbeitnehmer am Erwerbsvermögen der Unternehmer.

Zum einen können die Arbeitnehmer an ihrem arbeitgebenden Unternehmen beteiligt werden, zum anderen können die von dem Unternehmen aufgebrachten Mittel überbetrieblich angelegt werden, d.h. die Arbeitnehmer werden auch an anderen Unternehmen beteiligt.

Die betriebliche Anlage ist in zwei Formen möglich. Die Arbeitnehmer können sich direkt am arbeitgebenden Betrieb beteiligen (z.B. Belegschaftsaktien). Oder die Arbeitnehmer räumen dem Unternehmen verzinsliche Darlehen in der Höhe der jeweiligen vermögenswirksamen Leistungen ein. Beide Arten der Anlage sind in einzelnen Unternehmungen schon freiwillig eingeführt worden.

Im Rahmen einer allgemein gültigen vermögenspolitischen Konzeption wird die betriebliche Anlage jedoch als nicht geeignet angesehen. Es wird gegen sie vorgebracht, daß die durch eine Beteiligung der Arbeitnehmer am arbeitgebenden Betrieb zwangsläufig entstehende Koppelung von Arbeitsplatz- und Vermögensrisiko zu einer untragbaren Risikohäufung führen würde. Von gewerkschaftlicher Seite wird auch eingewandt, diese Beteiligung schaffe Bindungen an den einzelnen Betrieb, die die Freizügigkeit und Mobilität der Arbeitskräfte mindere.[56] Außerdem werden Arbeitnehmer, die in in einem Unternehmen mit einer relativ hohen Kapitalrendite beschäftigt sind, einseitig begünstigt.

Für den Investivlohn und die Ertragsbeteiligung als allgemeingültige Konzeptionen kommt deshalb nur eine überbetriebliche Beteiligung in Frage. Bei einer solchen Regelung ist es notwendig, daß eine Institution, die hier nicht näher beschrieben werden soll, eingeschaltet wird, die die Verwaltung des neugebildeten Vermögens der Arbeitnehmer über nimmt. Diese Institution hat die Aufgabe, die Umverteilungsmittel von den Unternehmern einzuziehen,

---

56) vgl. LOESCH, A.v., Die Grenzen einer breiten Vermögensbildung. Zur Problematik der Eigentumspolitik, Frankfurt a.M. 1965, S. 49 ff.

57) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 233 ff.

überbetrieblich anzulegen und an die Arbeitnehmer zu verteilen.[57] Diese Aufgaben könnten von dem einzelnen Arbeitnehmer zunächst nicht gelöst werden.

Hinsichtlich der Organisation einer solchen Institution bestehen sehr unterschiedliche Auffassungen. Grundsätzlich könnten die Aufgaben dieser Institution vom Staat, von den Geschäftsbanken oder von einem oder mehreren neu zu gründenden Fonds übernommen werden. Allgemein wird der Neugründung eines Fonds der Vorzug gegeben. Auf die besondere Problematik der Fonds wollen wir hier nicht weiter eingehen.[58] Sie steht auch in keinem unmittelbaren Zusammenhang zu unserem Problem.

Gleichwohl nun, ob man für oder gegen eine Institution ist, die mehr oder weniger zentral die Verwaltung der Arbeitnehmervermögen übernimmt, Tatsache bleibt, daß die sich mit der überbetrieblichen Beteiligung ergebenden Aufgaben kurzfristig nicht von dem einzelnen Arbeitnehmer übernommen werden können. Für die weitere Untersuchung unterstellen wir, daß die Unternehmer die vermögenswirksamen Leistungen an einen Fonds überweisen.

---

58) Vgl. hierzu u.a.:

MOLITOR, B., Investment-Gesellschaften-Instrument der Eigentumsbildung, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, 7. 1956, 7;

HÄUSSLER, E., Jedem sein Eigentum, Vermögensbildung in der modernen Gesellschaft, Stuttgart 1965;

EHRENBERG, H., Grundsätzliche Bemerkungen über den Fonds, in: LEBER, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Dokumentation 3, a.a.O., S. 113 ff.;

FÖHL, C., Ursachen und Beeinflußbarkeit der Vermögenskonzentration, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 22, Berlin 1961, S. 17

D. Abführungsarten der aufgebrachten Mittel

Gehen wir von der Gründung eines Fonds aus, so stellt sich die Frage, in welcher Form die Unternehmer die aufgebrachten Mittel an den Fonds abführen sollen. Es sind hier grundsätzlich drei Lösungen möglich[59]:

1. die Eigenkapitalbeteiligung,
2. die Fremdkapitalbeteiligung,
3. die Barabführung.

Die erste Möglichkeit bedeutet, daß die Unternehmer dem Fonds Anteile am eigenen Unternehmen übertragen. Im Normalfall müßte dann das belastete Unternehmen in der Höhe des abzuführenden Investivlohn- bzw. Gewinnanteils das Eigenkapital erhöhen und die dieser Erhöhung entsprechenden Gesellschaftsanteile auf den Fonds übertragen. Dieser Lösungsweg würde sich besonders für Kapitalgesellschaften eignen.[60]

Bei der Realisierung der zweiten Möglichkeit entsteht ein Gläubiger-Schuldner-Verhältnis zwischen dem Fonds und den Unternehmern. In diesem Fall überträgt das Unternehmen eine Forderung auf den abzuführenden Betrag an den Fonds; die Mittel selbst bleiben dem Betrieb als verzinsliches Darlehen erhalten. Es erhöht sich also der Fremdkapitalanteil der Unternehmung. Diese Abführungsart steht allen Unternehmen offen. Bei einer solchen Regelung können auch die Einzelunternehmen und Personalgesellschaften ihren Aufbringungsverpflichtungen nachkommen. Diese

---

59) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 125 f.

60) In den sich mit dieser Art der Mittelaufbringung ergebenden gesellschaftsrechtlichen Problemen vgl. insbes. DULLIGER, E., a.a.O., S. 84-96

Unternehmungsformen haben außerdem noch die Möglichkeit, den Fonds als stillen Gesellschafter aufzunehmen, d.h. sie können die vermögenswirksamen Mittel als stille Einlage im Unternehmen behalten.[61)]

Letztlich lassen sich die Ansprüche des Fonds auch in bar abgelten. Die Betriebe, die diesen Weg beschreiten, müssen weder ihr Eigen- noch ihr Fremdkapital erhöhen. Es verringert sich aber ihre Liquidität, was bei den anderen Lösungswegen nicht der Fall ist. Der Fonds tritt hier nicht als Kapitalgeber in Erscheinung. Auch diese Lösung ist für alle Unternehmensformen anwendbar.

Es stellt sich nun die Aufgabe, genaue Annahmen über die unserer Untersuchung zugrundeliegenden Aufbringungsmöglichkeiten zu treffen. Um den Unternehmern hierüber größtmögliche Entscheidungsfreiheit einzuräumen, nehmen wir an, daß die Unternehmer die Form der Aufbringung selbst wählen können. Eine solche Regelung ist bereits im Programm der Industriegewerkschaft Bau-Steine-Erden zur Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand getroffen worden.[62)] Sie erscheint notwendig, um den zu erwartenden Widerstand der Unternehmerschaft gegen die Einführung eines Investivlohnes oder einer Ertragsbeteiligung zu mindern.[63)] Es liegt also hier bei den Unternehmern selbst, ob und in welchem Maße sie sich in die "Abhängigkeit" eines Fonds begeben, bzw. wo und wie sie ihre Investitionen finanzieren.

---

61) Vgl. BACHMANN, H., Eigentumsstreuung oder sozialer Fortschritt, H. 3, Jg. 7, 1958, S. 151

62) Vgl. LEBER, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand. Ein Programm und sein Echo, Dokumentation 1, Frankfurt a.M. 1964, S. 9 ff.

63) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 125

Die vorhandenen mannigfaltigen Probleme, die mit jeder Aufbringungsmöglichkeit verbunden sind, können hier nicht ausdiskutiert werden.[64] Erwähnen wollen wir lediglich, daß für solche Unternehmen, deren Entscheidungsfreiheit hinsichtlich der Finanzierungsart aufgrund ihrer Rechtsform beschränkt ist, Sonderregelungen gefunden werden müßten. Einzelunternehmungen sind hiervon besonders betroffen. Sie können bei konstantem Eigenkapital nicht endlos ihren Fremdkapitalanteil erhöhen. Hier müßte eine Möglichkeit gefunden werden, die Aufnahme von Eigenkapital zu erleichtern.[65] Eine Möglichkeit hierzu könnte z.B. die Konstruktion einer stillen Gesellschaft sein.[66]

Für den Fonds ergibt sich aus der von uns unterstellten Regelung der Aufbringung, daß seine Anlagetätigkeit beschränkt ist. Denn machen die Betriebe von der Möglichkeit der Eigenkapital- und Fremdkapitalbeteiligung Gebrauch, so ist dem Fonds die Verfügungsgewalt über die entsprechenden Mittel entzogen. Allein die Zinsen und Dividenden hat er dann einzuziehen; nur die Mittel, die in bar abgeführt werden, kann der Fonds selbst anlegen.

E. Überführung der Vermögen von Fonds in die Hand der Arbeitnehmer

Die Zuteilung der Vermögen an die Arbeitnehmer steht nicht in direktem Zusammenhang zu unserem Thema.

---

64) Vgl. zu diesen Problemen u.a.:
GLEITZE, B., Sozialkapital und Konjunktur, in: Konjunkturpolitik, 4. Jg., 1958, S. 262 ff.;
MOLITOR, B., Vermögensbildung als wirtschaftspolitisches Problem, a.a.O., S. 138;
DIETRICH, H., Finanzregeln und ihre Gültigkeit, Diss., Frankfurt a.M. 1960

65) NELL-BREUNING, O.v., Wirtschaft und Gesellschaft heute, I. Grundfragen, Bd. III, Freibg.1960,S.448

66) Vgl. SITZLER, F.G., Eigentumsstreuung der Arbeitnehmer, in: Macht oder Ohnmacht des Eigentums, Köln, Deutz 1959, S. 112 f.

Uns geht es vorwiegend um die gesamtwirtschaftlichen Folgen, die die A u f b r i n g u n g der Mittel durch den Investivlohn bzw. durch die Ertragsbeteiligung mit sich bringt. Für die weitere Untersuchung genügt es festzustellen, daß die aufgebrachten Mittel nach bestimmten Kriterien an die Arbeitnehmer verteilt werden und daß dafür gesorgt wird, daß die nun in Arbeitnehmerhand gebildeten Vermögen nicht konsumiert werden.

Um aber einen kurzen Einblick in die sich hier ergebenden Probleme zu gewinnen, wollen wir im Folgenden kurz auf die organisatorischen Möglichkeiten der Vermögenszuteilung und auf das sich aufgrund der Sperfristen ergebende "Zwangssparen" der Arbeitnehmer eingehen.

Unterscheiden kann man zwei Wege zur Zuteilung der Vermögen an die Arbeitnehmer. Der eine Weg ergibt sich zwangsläufig, wenn ein Fonds eingeschaltet ist und die Unternehmer die Art der Mittelaufbringung wählen können. In diesem Fall sammeln sich im Fonds die Vermögen, die dieser irgendwo angelegt hat, und die Forderungsrechte auf die Vermögenswerte, die jeweils von den Betrieben investiert worden sind. Für das sich ergebende Gesamtvermögen des Fonds werden Zertifikate angefertigt und den begünstigten Arbeitnehmern zugeteilt. Die sich im Besitz des Arbeitnehmers befindlichen Zertifikate gewähren diesem einen Anspruch auf einen Teil des im Fonds vorhandenen Vermögens.

Der zweite Weg ist die direkte Überführung der Mittel an den Arbeitnehmer. Dies Verfahren ist bei der überbetrieblichen Lösung jedoch nur in dem Maße möglich, wie die Unternehmer die Mittel in bar an den Fonds abführen. Sämtliche beim Fonds eingehenden Barzahlungen werden dann direkt unter

den Arbeitnehmern verteilt. Die zugeteilten Geldmittel müssen dann von den Arbeitnehmern selbst angelegt werden. Die Arbeitnehmer entscheiden, ob sie damit Aktien, Obligationen, Hypotheken oder Gesellschaftsanteile kaufen, oder ob sie stille Beteiligungen eingehen oder Kredite vergeben. Die Frage, welcher Organisationsform der Vorzug zu geben ist, kann hier nicht beantwortet werden.

Ein weiteres Problem stellt die Abgrenzung der zu beteiligenden Personengruppen bzw. Personen dar. Allgemein läßt sich dazu sagen, daß abgeleitet von dem Ziel der "breiten Vermögensstreuung" eine Einschränkung der Allgemeinverbindlichkeit der Vermögensbeteiligung notwendig ist. Denn nicht alle Arbeitnehmer sind vermögenslos, und nicht alle Arbeitnehmer bedürfen in gleichem Umfang der Förderung durch Vermögensbildung.[67)]

Eines muß bei der Zuteilung der Vermögen auf jeden Fall gesichert sein, wenn die Vermögensbildung der Arbeitnehmer nicht größtenteils "inflatorisch verpuffen" soll: Die neu gebildeten Vermögen der Arbeitnehmer dürfen nicht verbraucht werden. In den bisher vorgelegten Plänen für Investivlohn und Ertragsbeteiligung sind deshalb Sperrfristen vorgesehen, wobei über die Länge der Fristen die

---

67) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 249 ff. und
BITZ, M., a.a.O., S. 129 ff.

Meinungen auseinander gehen.[68] Für die Zeit der Sperrfrist ist den Arbeitnehmern das Verfügungsrecht über die von den Unternehmen aufgebrachten Vermögenswerte entzogen. d.h. sie sind gezwungen, die zugeteilten Vermögen und das Einkommen daraus zu sparen.[69]

Die Fragen, ob ein solches Zwangssparen ordnungskonform ist oder ob man durch sozialpädagogische Aufklärung, durch Prämienanreiz oder durch steuerliche Hebel das gleiche Ziel ohne Zwang erreichen kann, können hier nicht beantwortet werden. Die zu erwartende, im Verhältnis zu den vermögenspolitischen Vorstellungen zu geringe Bereitschaft der Arbeitnehmer, die aufgebrachten Mittel langfristig zu sparen, ist jedenfalls eines der Hauptprobleme der Vermögenspolitik.[70]

---

68) Zum Problem der Sperrfristen vgl. u.a.:
HÄUSSLER, E., Der Arbeitnehmer von morgen, Miteigner und Mit-Träger in der Wirtschaftsgesellschaft, 3. Aufl., Stuttgart 1956, S. 19;
NELL-BREUNING, C.v., Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand, 2. Auflg., Paderborn 1956, S.50;
KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 254;
LEBER, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 11

69) Vgl. KROMPHARDT, J., Kapitalbildung in Arbeitnehmerhand und Einkommensverteilung im Gleichgewicht, in: Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, 122. Bd., 2.H., 1966, S. 257

70) Vgl. SCHREIBER, W., Das Dilemma der Vermögenspolitik und seine Überwindung, a.a.O., S. 37 ff.;
Vgl. SCHREIBER, W., Das Auseinanderfallen von ordnungspolitischer Wünschbarkeit und persönlicher Motivation der Vermögensbildung, a.a.O., S. 54 ff.

Damit sind die gemeinsamen organisatorischen Bedingungen, unter denen die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung untersucht werden, festgelegt.
Wir fassen zusammen: Der Vergleich der beiden vermögenspolitischen Maßnahmen erfolgt unter der Annahme, daß diese jeweils zu einem bestimmten Zeitpunkt durch ein für alle Unternehmen geltendes Gesetz eingeführt werden. Die aufgebrachten Mittel werden an einen Fonds abgeführt und - soweit es sich um Barmittel handelt - überbetrieblich angelegt. Die Unternehmen können frei wählen, in welcher Form sie die Mittel an den Fonds abführen. Die begünstigten Arbeitnehmer erhalten Zertifikate, die ihnen einen Anspruch auf das im Fonds befindliche Vermögen und auf eine entsprechende Rendite einräumen. Die zur Umverteilung bestimmten Vermögenstitel und die Rendite werden nicht verbraucht.

Wir kommen nun zu einer weiteren Bedingung, die erfüllt sein muß, um d i e Unterschiede der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung erkennen zu können, die auf deren wesentlichen Merkmalen beruhen.

Die Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf den wirtschaftlichen Prozeß sind außer von ihrer jeweiligen organisatorischen Ausgestaltung auch von ihrer quantitativen Zielsetzung abhängig, das heißt von dem Betrag an Umverteilungsmitteln, der jeweils aufgebracht werden soll.

Um den hier angestrebten Vergleich von Investivlohn und Ertragsbeteiligung durchführen zu können, muß deshalb angenommen werden, daß durch den Investivlohn und durch die Ertragsbeteiligung der gleiche Betrag an Umverteilungsmitteln aufgebracht werden soll, d.h. daß der gesamtwirtschaftliche Gewinn durch beide Maßnahmen in gleicher Höhe belastet werden soll.

II. Die gemeinsame quantitative Zielbestimmung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung

A. Zur quantitativen Zielbestimmung

Die Höhe des Investivlohnsatzes bzw. des Ertragsbeteiligungssatzes ist sowohl für die Veränderung der Vermögensverteilung als auch für die gesamtwirtschaftlichen Folgen von sehr entscheidender Bedeutung. Die Frage nach dem tragbaren Ausmaß der Umverteilung der Gewinne scheint weitgehend ungeklärt. Auch über die Frage, wieviel Prozent des jährlichen Gewinns der Unternehmer an die Arbeitnehmer verteilt werden müssen, um gewissen sozialpolitischen Zielen zu entsprechen, ohne den gesamten Wirtschaftsablauf zu gefährden, gehen die Meinungen auseinander. Eine Lösung dieses Problems auf theoretischen Weg zu erreichen, ist aussichtslos. Es kann jedoch behauptet werden, daß nicht der gesamte Gewinn der Unternehmer den Arbeitnehmern zugeteilt werden kann, wenn nicht Vollbeschäftigung und Wachstum von vornherein in höchstem Maße gefährdet sein sollen.

Auf eine solche radikale Forderung laufen letztlich die Vorstellungen von HÄUSSLER[71] hinaus, der eine Umverteilung bis zur Höhe des Durchschnittskapitals pro Arbeitsplatz für das "naturgegebene Vermögenssparziel" der Arbeitnehmer ansieht. Das würde nach seiner Berechnung für 1963

---

71) Vgl. HÄUSSLER, E., Jedem sein Eigentum, Vermögensbildung in der modernen Gesellschaft, Stuttgart 1965, S. 135

jedem Arbeitnehmer ein zusätzliches Vermögen in Höhe von ca. 13.200,- DM bringen. Diesem Ziel liegt der Gedanke zugrunde, jedem Arbeitnehmer das Gefühl zu vermitteln, am "eigenen" Arbeitsplatz zu arbeiten. Ob dies jemals gelingen kann, sei dahingestellt.

HÄUSSLERs Forderung kommt einer Verteilung des gegebenen Bestandes an Produktivvermögen gleich. Eine Umverteilung durch Enteignung wäre aber nicht der richtige Weg, der auf die Dauer zum Erfolg führen könnte. Denn eine erkennbare Mißachtung des Eigentums würde die freiwillige Vermögensbildung behindern. "Die positive Einstellung zur sozialen Marktwirtschaft und speziell zum Eigentum dadurch erreichen zu wollen, daß man bestehende Eigentumsrechte mißachtet, wäre tatsächlich absurd."[72]

Andere Größenvorstellungen von einer möglichen Umverteilung des Erwerbsvermögens geben die folgenden Autoren. DULLIGER[73] geht zum Beispiel von den volkswirtschaftlichen Nettoinvestitionen (im Jahre 1961 ca. 57,3 Mrd. DM) als Basisgröße aus und errechnet für das Jahr 1961 bei einem Umverteilungssatz von 50 v.H. eine potentielle Vermögensbeteiligung in Höhe von rund 1300 DM pro Arbeitnehmer.

---

72) MEINHOLD, H., Bemerkungen zum Vorschlag eines Investivlohns, in: LEBER, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Dokumentation 2, Frankfurt a.M. 1964, S. 26

73) DULLIGER, E., a.a.O., S. 54

LENK[74] unterstellt ebenfalls eine Umverteilungsquote von 50 v.H. Als Verteilungssubstanz nimmt er jedoch nur den jährlichen Zuwachs des Bruttoanlagevermögens der Großindustrie (1961 ca. 3 Mrd. DM) und errechnet für 1961 einen Vermögenszuwachs pro Arbeitnehmer in Höhe von rund 144 DM.

KRELLE[75] geht von den geschätzten Nettogewinnen der Unternehmen mit über 500 Beschäftigten aus. Diese betragen nach seiner Berechnung 1961 ca. 9,4 Mrd. DM (= 46% der gesamten Nettogewinne in diesem Jahr). Bei dem nach KRELLEs Ansicht "unmöglich hohen" Beteiligungssatz von 30 v.H. erhielte dann jeder Arbeitnehmer im Jahr 1961 ca. 140 DM als zusätzliches Vermögen. Unterstellt man einen Beteiligungssatz von 50 v.H., so würden 4,7 Mrd. umverteilt. Bei 20 Mio. Erwerbstätigen ergäbe das einen Anteil von 235 DM pro Kopf im Jahr 1961.

Die in diesen Beispielen zum Teil großen Unterschiede in dem Ausmaß der Umverteilung und die damit unterschiedlich hohen Belastungen der Unternehmergewinne haben bei gleichem Umverteilungssatz ihre Ursache darin, daß jeder Autor von einer anderen Verteilungssubstanz ausgeht. Die jeweilige Verteilungssubstanz bestimmt das maximal mögliche Ausmaß der Umverteilung. Von der Höhe des Umverteil-

---

74) LENK, M., Vermögensverteilung und Wirtschaftswachstum, in: SCHMOLLERs Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 84. Jg., I. Halbband, Berlin 1964, S. 194 f.

75) KRELLE, E., Die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von investiven Ertragsbeteiligungen der Arbeitnehmer, in: Lohnpolitik und Vermögensbildung, herausgegeben von E. STILLER, Basel 1964, S. 65 f.

lungssatzes hängt es ab, welcher Anteil dieser Verteilungsgröße zur Vermögensbildung der Arbeitnehmer herangezogen wird.

Die Verteilungssubstanz für den Investivlohn und die Ertragsbeteiligung sind die Gewinne. Während für die Ertragsbeteiligung die Verteilungssubstanz und die Bemessungsgrundlage identisch sind, stellen beim Investivlohn die Lohnkosten die Bemessungsgrundlage für die Berechnung der Höhe der Mittel dar, die von den Gewinnen zu Verteilungszwecken aufgebracht werden sollen.

Der Investivlohn erhöht ex ante die Produktionskosten und schmälert so den Gewinn. Die Ertragsbeteiligung zweigt ex post vom entsprechenden Gewinn einen bestimmten Teil ab. In beiden Fällen geht die Umverteilung zu Lasten der Gewinne. Die Verteilungssubstanz von Investivlohn und Ertragsbeteiligung ist nicht die Vermögens- bzw. Ersparnisbildung der Unternehmen, sondern eine ihrer potentiellen Quellen, unabhängig davon, ob sie dem Produktionsvermögen zufliessen oder nicht.

Die Höhe der Gewinne, gleichgültig welche Bestandteile diese enthalten, ob Zins, Unternehmerlohn, Risikoprämie, Monopol- oder Knappheitsgewinne, bildet die absolute Obergrenze für die maximale Höhe der Umverteilungsmittel, die durch den Investivlohn bzw. die Ertragsbeteiligung aufgebracht werden können. In welchem Umfang bestimmte Gewinnbestandteile von der Umverteilung ausgenommen werden, ist letztlich eine Frage der Höhe des Umverteilungssatzes. Für den Unternehmer ist es unwichtig, welcher Bestandteil des Gewinnes zu der Verteilungssubstanz gezählt wird und welcher nicht. Ihn wird es nur interessieren, in welchem

Umfang sein G e s a m t g e w i n n durch die Umverteilung belastet wird. Die Belastung des Gesamtgewinns wird mit der Höhe des Umverteilungssatzes bestimmt.

Wir wollen uns hier nicht mehr oder weniger werturteilsgebunden für einen bestimmten Umverteilungssatz aussprechen. Für die weitere Untersuchung nehmen wir lediglich an, daß die hier zu untersuchenden Konzeptionen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung in dem Zeitpunkt ihrer Einführung (ceteris paribus) jeweils zu derselben Höhe der Umverteilung führen.

Das heißt, nehmen wir für die Ertragsbeteiligung, bei der Verteilungssubstanz und Bemessungsgrundlage identisch sind, eine bestimmte Beteiligungsquote an, so unterstellen wir bei der Untersuchung des Investivlohns eine Investivlohnquote, die im Zeitpunkt der Einführung dieser Maßnahme zu derselben Belastung des gesamtwirtschaftlichen Gewinns führt. Die anfangs gleiche Belastung des gesamtwirtschaftlichen Gewinns durch Investivlohn und Ertragsbeteiligung variiert dann im Zeitablauf bei konstanter Beteiligungs- und Investivlohnquote mit der Höhe der gesamtwirtschaftlichen Lohnsumme, bzw. mit der Höhe des Gewinns.

B. Zusammenhänge zwischen Investivlohnquote und Ertragsbeteiligungsquote

Ohne uns auf eine bestimmte Höhe der Umverteilung festlegen zu wollen, gehen wir in der weiteren Untersuchung davon aus, daß Ertragsbeteiligung und Investivlohn jeweils mit einer langfristig

konstanten Beteiligungs- bzw. Investivlohnquote eingeführt werden. Jede Unternehmung hat also einen bestimmten, gesetzlich vorgeschriebenen Teil des Gewinnes bzw. Teil der Lohnsumme abzuführen. Im vorhergehenden Abschnitt haben wir ferner angenommen, daß zu dem Zeitpunkt der jeweiligen Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen Investivlohn und Ertragsbeteiligung gleich viel Umverteilungsmittel aufbringen.

Es stellt sich nun die Frage, wie hoch der allgemein gültige Investivlohnsatz sein muß, damit es zu derselben Umverteilung der Gewinne kommt wie bei der Ertragsbeteiligung. Dazu müssen wir die Beteiligungsquote, die die Verteilungssubstanz direkt als Bemessungsgrundlage hat, umrechnen auf die Investivlohnquote, die an der am Produktivitätsfortschritt orientierten Barlohnsumme anknüpft.

Es gilt die Bedingung:

$$i \cdot L = e \cdot G ,$$

wobei i den Investivlohnsatz, e die Beteiligungsquote, G den gesamtwirtschaftlichen Gewinn und L die gesamtwirtschaftliche Lohnsumme darstellen.

Durch Umformung erhält man:

$$i = e \cdot \frac{G}{L} = \left(\frac{G}{Y} : \frac{L}{Y}\right) \cdot e.$$

Bei einer gegebenen Beteiligungsquote (e) hängt also die Höhe der entsprechenden Investivlohnquote (i) von dem Verhältnis des gesamtwirtschaftlichen Gewinneinkommens zum gesamtwirtschaftlichen Lohneinkommen ab, oder anders ausgedrückt, von der Relation Gewinnquote zu Lohnquote. Die Höhe der Investivlohnquote, die eine genau so große Belastung des gesamtwirtschaftlichen Gewinns erbringen soll wie die Ertragsbeteiligung, ist demnach durch die funktionelle Einkommensverteilung bestimmt.

Die zentrale statistische Beziehungszahl hierfür ist die Lohnquote. Ihre bisherigen Berechnungen zeigen eine weitgehende Konstanz mit einer schmalen konjunkturbedingten Schwankungsbreite.[76] Diese langfristige Stabilität der Lohnquote hat KEYNES als eines der größten "Wunder" bezeichnet.[77] Verwunderung hierüber ist jedoch wenig am Platz. Das zeigt ROTHSCHILD anhand eines einfachen Rechenbeispiels.[78]

Die Lohnquote wird nach der einfachen Formel

$$\frac{L}{L + G}$$

berechnet. Das Lohneinkommen (L) erscheint als relativ großer Wert in Zähler und Nenner des Bruches und wirkt somit bremsend auf jede Veränderung der Anteile. Beträgt z.B. die Lohnquote 70% und steigt das Gewinneinkommen um 20%, was als hoher Wert anzusehen ist, so sinkt die Lohnquote lediglich auf 66%.

Dieses einfache Beispiel zeigt, daß die Tendenz zu einem relativ konstanten Lohnanteil mit einer nur geringen Schwankungsbreite weniger wunderlich erscheint als starke und sprunghafte Veränderungen.[79]

---

76) KRELLE, W., Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 13, 1957, S. 59

77) KEYNES, J.M., Relative Movements of Real Wages and Output, in: Economic Journal, London, 49 (1931), S. 49

78) ROTHSCHILD, K.W., Der Lohnanteil am Volkseinkommen, a.a.O., S. 178

79) Vgl. ebenda, S. 179

Bleiben also Lohn- und Gewinnanteil am Volkseinkommen weitgehend stabil , d.h. weisen sie keine trendhafte Veränderung auf, so führt die Investivlohnquote, die bei Einführung dieser Konzeption die Gewinne gesamtwirtschaftlich in dem gleichen Maße belastet wie die Ertragsbeteiligung mit konstanter Beteiligungsquote, auch langfristig zu dem gleichen Ergebnis. Das heißt, der so einmal festgelegte Investivlohnsatz bewirkt, daß auch langfristig durch den Investivlohn dieselbe Verteilungsmasse aufgebracht wird wie durch die Ertragsbeteiligung. Es führen dann Investivlohn und Ertragsbeteiligung theoretisch zu dem gleichen Verteilungsergebnis, ohne daß im weiteren Zeitablauf die Investivlohnquote bzw. Beteiligungsquote geändert werden müßte.

Diese Aussage beruht auf der Annahme, daß die funktionellen Einkommensanteile am Volkseinkommen konstant bleiben. Wir wollen an dieser Stelle nun nicht tiefer in die Theorie der funktionellen Einkommensverteilung eindringen, sondern nur einige Faktoren aufzeigen, die für die Größe des Lohnanteils maßgebend sind. Diese Bestimmungsfaktoren lassen sich aus einigen definitorischen Erweiterungen und Umformungen der Lohnquote ermitteln.[80)]

Die Lohnquote stellt das Verhältnis von Lohneinkommen zu dem Volkseinkommen dar:

1) $$L_Q = \frac{L}{Y}$$

---

80) Vgl. hierzu MÜLLER, J.H., Determinanten der Lohnquote, in: Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, 1963, S. 300 ff.

Der Zähler der Quote ist bestimmt durch den durchschnittlichen Nominallohnsatz (l), die Arbeitszeit (Z) und durch die Anzahl der Beschäftigten (A), so daß sich Gleichung 1) erweitern läßt in:

$$2) \qquad L_Q = \frac{l \cdot Z \cdot A}{Y}$$

Wir nehmen die Arbeitszeit als konstant an, so daß die Zeit (Z) als Bestimmungsfaktor der Lohnquote nicht mehr erscheint.

Der Nenner von Gleichung 1) läßt sich umformen in $Y = Y_r \cdot P$, so daß neben dem realen Volkseinkommen (Y_r) das Preisniveau (P) als Bestimmungsfaktor auftaucht.

$$3) \qquad L_Q = \frac{l \cdot A}{Y_r \cdot P}$$

Gleichung 3) läßt sich umformen in:

$$4) \qquad L_Q = \frac{\frac{l}{P}}{\frac{Y_r}{A}} \quad ,$$

wobei $\frac{l}{P}$ den realen Lohnsatz (l_r) und $\frac{Y_r}{A}$ die durchschnittliche Arbeitsproduktivität (a) darstellt.

Demnach ist der Lohnanteil am Volkseinkommen bestimmt durch das Verhältnis des Reallohnsatzes zur Arbeitsproduktivität.[81] Eine Bindung der Reallöhne an die Entwicklung der Arbeitsproduktivität trägt also wesentlich zu der Konstanz der Lohnquote bei. Sie bewirkt damit, daß das Verhältnis der Bemessungsgrundlagen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung zueinander gleich bleibt.

---

81) Vgl. BOMBACH, G., Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, a.a.O., S. 105 f.

Die Arbeitsproduktivität ist bestimmt durch die Kapitalintensität ($\frac{K}{A}$) und durch die Kapitalproduktivität ($\frac{Y_r}{K}$), die identisch ist mit dem reziproken Wert des Kapitalkoeffizienten.

Die Arbeitsproduktivität ist somit folgendermaßen definiert:

$$5) \quad a = \frac{Y_r}{A} = \frac{K}{A} \cdot \frac{Y_r}{K} \quad 82)$$

Setzt man Gleichung 5) in Gleichung 4) ein, so erhält man:

$$6) \quad L_Q = \frac{\frac{l}{P}}{\frac{K}{A} \cdot \frac{Y_r}{K}}$$

Im Nenner der Lohnquote erscheint jetzt die in ihre Bestimmungsfaktoren zerlegte Arbeitsproduktivität.[83] Kapitalintenstität und Kapitalkoeffizient sind kurzfristig konstant. Daher werden erst durch Einbeziehung von Wachstumsfaktoren mit den damit verbundenen Veränderungen des Kapitalstocks die Bestimmungsfaktoren der Arbeitsproduktivität erfaßt. Da nun der Kapitalkoeffizient auch langfristig keine größeren Veränderungen aufweist[84], hängt die Arbeitsproduktivität in der Hauptsache nur von der Höhe der Kapitalintensität ab.

---

82) Vgl. MÜLLER, J.H., Determinanten der Lohnquote, a.a.O., S. 304

83) Von einer strukturbedingten Veränderung der Arbeitsproduktivität sehen wir hier ab.

84) Vgl. die statistischen Zusammenstellungen von BOMBACH, G., Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums, in: Schriften des Vereins für Sozialpoltik N.F., Bd. 115, Berlin 1959, S. 177

Die Kapitalintensität ($\frac{K}{A}$) hängt langfristig von den Wachstumsraten des Kapitalstocks und der Beschäftigten ab, kurzfristig jedoch auch von dem Grad der Beschäftigung des Kapitals (c) (wobei $0 \leq c \leq 1$) und der Arbeitskärfte (b) ($0 \leq b \leq 1$). Beziehen wir den Beschäftigungsgrad von Kapital und Arbeit mit ein, so läßt sich Gleichung 6 erweitern:

$$7) \quad L_Q = \frac{\frac{l}{P}}{\frac{c \cdot K}{b \cdot A} \cdot \frac{Y_r}{K}}$$

Wir sehen, daß die Lohnquote und damit auch das Verhältnis der beiden Bemessungsgrundlagen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung abhängig ist von dem Nominallohnsatz (l), dem Preisniveau (P), dem Beschäftigungsgrad, von Kapital und Arbeit (c,b) und der Kapitalintensität ($\frac{K}{A}$).

Eine Veränderung eines dieser Bestimmungsfaktoren bei Konstanz der anderen führt demnach zu einer Verschiebung des Verhältnisses der Bemessungsgrundlagen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung und damit zu einer Veränderung des jeweiligen Verteilungsergebnisses. So bewirkt die Bindung der Nominallöhne an die Produktivitätsentwicklung bei konstantem Geldwert und gleichbleibendem Beschäftigungsgrad, daß die Barlohnsumme als Bemessungsgrundlage des Investivlohns in dem gleichen Maße mit dem Wachstum des Volkseinkommens steigt wie die Gewinneinkommen als die Bemessungsgrundlage der Ertragsbeteiligung.

Es zeigt sich also, daß der Grad der Realisierung der hier zur Diskussion stehenden wirtschaftspolitischen Hauptziele Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und Wachstum den Verteilungserfolg von Investivlohn und Ertragsbeteiligung in unterschiedlichem Maße beeinflußt. Während das Wachstum

geeignet ist, die Bemessungsgrundlagen von beiden vermögenspolitischen Vorschlägen zu vergrössern, verändern Variationen des Geldwertes oder des Beschäftigungsgrades bei Konstanz der jeweiligen anderen Bestimmungsfaktoren die Größenverhältnisse der Bemessungsgrundlagen.

An dieser Stelle sei betont, daß Kausalerklärungen aus den rein definitorischen Umformungen der Lohnquote nicht gewonnen werden können. Denn zwischen den einzelnen hier dargestellten Bestimmungsfaktoren der Lohnquote bestehen durch das Verhalten der Wirtschaftssubjekte bedingte funktionale Zusammenhänge. Isolierte Betrachtungen über die Auswirkungen einzelner Bestimmungsfaktoren unter Zuhilfenahme der ceteris paribus-Klausel können wegen dieser Interdependenz zu keinem richtigen Ergebnis führen.

Wir wollen diese Zusammenhänge hier nicht weiter untersuchen. Uns kam es hier darauf an, die wesentlichen Faktoren zu erkennen, die das Größenverhältnis der Bemessungsgrundlagen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung bei konstanter Investivlohn- und Ertragsbeteiligungsquote beeinflussen. Die hierbei aufgezeigten Bestimmungsfaktoren sind letztlich abhängig von dem jeweiligen Grad der Realisierung der hier zur Diskussion stehenden wirtschaftspolitischen Hauptziele, nämlich Geldwertstabilität, Vollbeschäftigung und wirtschaftliches Wachstum. Die noch zu untersuchenden Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf Geldwert, die Beschäftigung und das Wachstum beeinflussen folglich auch das Größenverhältnis der beiden Bemessungsgrundlagen.

Bevor wir nun auf die sich damit ergebenden Fragen eingehen, wollen wir zuvor noch die Entwicklung

der Umverteilung der Gewinne darstellen, wie sie sich rein rechnerisch unter Ausschluß der wirtschaftlichen Zusammenhänge ergibt.

C. Die Entwicklung der Umverteilung bei gegebenem Umverteilungssatz und bei Konstanz von Geldwert, Beschäftigung und wirtschaftlichem Wachstum

Wir haben angenommen, daß durch Investivlohn und Ertragsbeteiligung gleich hohe Beträge von dem gesamten Gewinneinkommen zur Vermögensbildung der Arbeitnehmer aufgebracht werden.

Im Folgenden wird dargestellt, wie sich im Laufe der Zeit durch den Umschichtungsprozeß bei konstantem Verteilungssatz die Anteile der Arbeitnehmer und Unternehmer an dem wachsenden Vermögensbestand ändern.

Wir nehmen an, daß die Gewinneinkommen identisch sind mit den Investitionen, d.h. daß sie nur zur Vermögensbildung verwendet werden. Die Beteiligung am Gewinn entpricht dann einer Beteiligung an dem realen Vermögenszuwachs ($\Delta V = J$) der Unternehmen.

Teilt mann alle in Zukunft anfallenden Gewinne in einem bestimmten konstanten Verhältnis auf die Unternehmer (ΔV_U) und die Arbeitnehmer (ΔV_A) auf, so nähert sich der Grenzwert des Anteils der Arbeitnehmer im Laufe der Zeit diesem Verhältnis. Der anfängliche Vorsprung der Unternehmer fällt mit den wachsenden Beträgen immer weniger in das Gewicht.

Würde man z.B. ständig 10 v.H. des Vermögenszuwachses den Arbeitnehmern zuteilen, so müßte der Vermögensanteil der Arbeitnehmer $V_A : V_U$ nach unendlich vielen Jahren 1 : 10 betragen.

Hätte man die quantitative Zielvorstellung, den Arbeitnehmern als Gruppe den gleichen Anteil am Produktivvermögen zukommen zu lassen wie den Unternehmern, so würde das Ziel unabhängig von dem Anfangsbestand der Unternehmer bei einer Beteiligungsquote von 50 v.H. erst in unendlich vielen Jahren erreicht. Will man also den absoluten Vermögensvorsprung der Unternehmer in einem übersehbaren Zeitraum aufholen, so müssen mindestens 51 v.H. des Vermögenszuwachses an die Arbeitnehmer verteilt werden.

Wir wollen nun an einem vereinfachten Beispiel die Entwicklung der Umverteilung bei gegebenen Umverteilungssatz und gegebener Wachstumsrate des Vermögens darstellen.

Der jährliche Vermögenszuwachs betrage 6 v.H. Die jährlichen Vermögenszuwächse sollen im Verhältnis 50 : 50 auf Unternehmer und Arbeitnehmer aufgeteilt werden, was einen Umverteilungssatz von 50 v.H. entsprechen würde. Der Vermögensbestand der Unternehmer beträgt zu Beginn des Umverteilungsprozesses DM 1.500 Mrd. Die Arbeitnehmer besitzen zu diesem Zeitpunkt kein Erwerbsvermögen.

Wie verändert sich nun unter den gegebenen Bedingungen im Laufe der Jahre das Anteilsverhältnis?

Beide Gruppen erhalten jährlich jeweils die Hälfte des Vermögenszuwachses, also $\frac{1}{2} \cdot 0{,}06 \cdot 1500$.

Die Berechnung des Vermögensbestandes von Arbeitnehmern (V_A) und Unternehmern (V_U) nach n Jahren erfolgt nach folgenden Formeln[85]:

$$V_{U_n} = 1500 \left(1 + 0{,}03 \cdot \frac{1{,}06^n - 1}{1{,}06 - 1}\right)$$

$$V_{A_n} = 1500 \cdot \left(0{,}03 \cdot \frac{1{,}06^n - 1}{1{,}06 - 1}\right)$$

Die Entwicklung der Vermögensbestände in Mrd. DM gestaltet sich wie folgt:

	Vermögensbestand der Unternehmer in Mrd. DM	Vermögensbestand der Arbeitnehmer in Mrd. DM
zu Beginn	1.500	0
nach 10 Jahren	2.115	615
nach 20 Jahren	3.225	1.725
nach 30 Jahren	5.250	3.750
nach 50 Jahren	15.750	14.250

Die Vermögensanteile in v.H. entwickeln sich folgendermaßen[86]:

	Unternehmeranteil in %	Arbeitnehmeranteil in %
zu Beginn	100	0
nach 10 Jahren	77	23
nach 20 Jahren	65	35
nach 30 Jahren	58	42
nach 50 Jahren	52,5	47,5

---

85) Zur Methode der Berechnung vgl. DULLIGER, E., a.a.O., S. 72 ff und KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 92 f.

86) Vgl. DULLIGER, E., a.a.O., S. 74

Es zeigt sich, daß die Umverteilung ein langfristiger Prozeß ist. Die Vermögenszuwächse der Arbeitnehmer sinken mit dem Zeitablauf. Das heißt, die jährliche Veränderung des Anteilverhältnisses zugunsten der Arbeitnehmer ist in den ersten Jahren des Umverteilungsprozesses am größten.

Welches Verteilungsverhältnis angestrebt wird, ist eine politische Frage. Die bei gegebenen Umverteilungssatz notwendige Zeitdauer der Anpassung der ursprünglichen Verteilung an die gewollte Verteilung ist unabhängig von der Höhe des Umverteilungssatzes.[87] Allein die Wachstumsrate bestimmt die Geschwindigkeit der Umverteilung.

---

87) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 90

Dritter Teil:

Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und wirtschaftliches Wachstum

I. Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und wirtschaftliches Wachstum als Voraussetzung für den Erfolg vermögenspolitischer Maßnahmen

Neben der vermögenspolitischen Zielsetzung existieren in der Realität noch andere wirtschaftspolitische Ziele, die in sehr verschiedenen Beziehungen zueinander stehen können. So kann die Verfolgung eines Zieles die Verfolgung eines zweiten unterstützen; es können sich beide Ziele nebeneinander erreichen lassen, oder es kann sein, daß zwei Ziele überhaupt nicht harmonieren, d.h. die Realisierung des einen geht auf Kosten des anderen.

Die Untersuchung des Erfolgs einer politischen Maßnahme zur Realisierung eines bestimmten Zieles muß solche Zielinterdependenzen einbeziehen. So ist der Erfolg von Investivlohn und Ertragsbeteiligung hinsichtlich der Korrektur der Vermögensverteilung nicht zuletzt abhängig von ihren Wirkungen auf die Realisierung anderer wirtschaftspolitischer Ziele, die die Vermögensumverteilung beeinflussen.

A. Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und wirtschaftliches Wachstum

In unsere Untersuchung haben wir jene Zielsetzungen einbezogen, die unter der Bezeichnung "Magisches Dreieck"[88] in die Literatur eingegangen sind. Es sind die Ziele: Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und wirtschaftliches Wachstum. Wir wollen zunächst diese Ziele genauer definieren[89] und im Anschluß daran auf die Beziehungen der drei genannten Ziele zu dem vermögenspolitischen Ziel eingehen, um dann die hier eventuell auftretenden Zielkonflikte zu untersuchen.

Vollbeschäftigung: Unter Vollbeschäftigung verstehen wir das Maß an Beschäftigung, bei dem zu dem herrschenden Lohnsatz alle Arbeitswilligen Beschäftigung finden, ohne daß hierzu inflationistische, auf Vollbeschäftigung abzielende Maßnahmen des Staates oder der Notenbank erforderlich sind. Gemeint ist eine Vollbeschäftigung, die sich als "Ergebnis marktwirtschaftlicher Kräfte" darstellt.[90] Dies ist ein

---

88) Auf die theoretischen Hintergründe der Tatsache, daß schon die gleichzeitige Realisierung dieser drei wirtschaftspolitischen Ziele Schwierigkeiten bereitet, können wir hier nicht eingehen.

89) Zur Beschreibung der wirtschaftspolitischen Ziele vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium: Gutachten vom 3. Juni 1956 und 8. Juli 1956, 4. Bd., Gutachten vom Jan. 1955

90) Vgl. WAGNER, V., Preise und Löhne bei Vollbeschäftigung, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 90. Jg., 1954, S. 453 f.

Zustand, in dem sich die offenen Stellen und die Erwrbslosen zahlenmäßig ungefähr die Waage halten. Aus friktionellen und saisonalen Gründen wird diese Zahl stets größer als Null sein.

Bei der Untersuchung der Auswirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung gehen wir von einer vollbeschäftigten Wirtschaft aus, in der von der Gesamtnachfrage her keine kontraktiven Tendenzen bestehen. Es ist dann die Frage zu beantworten, ob durch Einführung des Investivlohnes bzw. der Ertragsbeteiligung die Produktion und Beschäftigung beeinträchtigt werden. Hierbei ist nach der Art der eventuell auftretenden Unterbeschäftigung zu unterscheiden. Das heißt, es muß geklärt werden, ob neben einer kurzfristigen konjunkturellen Arbeitslosigkeit auch eine strukturelle auftritt. Letzteres könnte der Fall sein, wenn durch die Umverteilungsmaßnahmen Investitionsprozesse abgebrochen werden, so daß langfristig Arbeitsplätze verloren gehen.

Geldwertstabilititität: Geldwertstabilität ist erreicht, wenn "trotz wachsender Gütererzeugung und steigender Produktivität etwa gleichbleibendes Preisniveau und die Vermeidung einer Entwertung der in Kostenform gehaltenen Ersparnisse" garantiert ist.[91)]

Geldwertstabilität wird gleich Preisniveaustabilität gesetzt. Unter Preisniveaustabilität verstehen wir, wobei wir uns der Definition des Wissenschaftlichen Beirates beim Bundeswirtschaftsministerium anschliessen, eine etwa gleichbleibende Kaufkraft der Währungseinheit, gemessen am

---

91) FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchungen ..., a.a.O., S. 67

Niveau der Konsumgüterpreise, das den gewogenen Durchschnitt aller Konsumgüterpreise darstellt.

Das Preisniveau ist also das Resultat der Verhältnisse von Angebot und Nachfrage auf den Konsumgütermärkten. Die spätere Untersuchung der Frage, ob sich eine Korrektur der Vermögensverteilung durch den Investivlohn oder durch die Ertragsbeteiligung mit einem stabilen Preisniveau vereinbaren läßt, muß also insbesondere die Einflüsse berücksichtigen, die vom Investivlohn bzw. von der Ertragsbeteiligung auf den Konsumgütermarkt ausgehen.

Wachstum: Unter volkswirtschaftlichem Wachstum wollen wir die Zunahme des gesamten Volkseinkommens (bei konstantem Arbeitsangebot) verstehen.[92] Es geht dabei nicht um ein möglichst großes Wachstum, sondern um ein stetiges, gleichgewichtiges Wachstum. Das heißt, es kommt darauf an, daß das Volkseinkommen jährlich wächst, wobei "der Weg nicht nach oben in die Inflation oder nach unten in eine Stagnation" führen darf.[93]

Um untersuchen zu können, ob Investivlohn und Ertragsbeteiligung das wirtschaftliche Wachstum beeinflussen, ist zuvor auf die Frage einzugehen, wovon das Wachstum abhängt. Auf die mannigfaltigen Wachstumsfunktionen, die in der Literatur untersucht werden, wollen wir dabei nicht näher eingehen. Wir stellen lediglich fest, daß in den

---

92) Vgl. PREISER, E., Nationalökonomie heute, München 1959, S. 114 ff.

93) PREISER, E., Investitionen und wirtschaftliches Wachstum, in: Wirtschaftspolitik heute. Grundprobleme der Marktwirtschaft, 2. Aufl., München 1969, S. 117

meisten dieser Funktionen die Investitionen die zentrale Rolle spielen. Denn langfristig gesehen ist wirtschaftliches Wachstum ohne Investitionen undenkbar. Wir beschränken uns darauf, zu sagen, daß das wirtschaftliche Wachstum von mehreren anderen Faktoren (Arbeit, Strukturveränderung, technischer Fortschritt u.s.w.) abhängt[94] und nehmen an, daß eine Änderung der Investitionsquote langfristig auch eine Veränderung der Wachstumsrate zur Folge hat. Deshalb untersuchen wir, wenn wir die Frage beantworten wollen, wie sich Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf das Wachstum auswirken, in welcher Weise die Investitionsnachfrage der Unternehmer beeinflußt wird. Es sei betont, daß wir hier nur einen Teilaspekt des Wachstumproblems behandeln. Das heißt, es soll lediglich darüber eine Aussage gemacht werden, ob und wie Investivlohn und/oder Ertragsbeteiligung die Investitionen als einen von mehreren Bestimmungsfaktoren des wirtschaftlichen Wachstums beeinflussen. Mit einer Aussage über die mögliche Änderung der Investitionsquote ist auch noch die Feststellung darüber verbunden, ob sich das bei gegebener

---

94) Vgl. hierzu u.a.:

VOSGERAU , H.-J., Über optimales wirtschaftliches Wachstum, Basel, Tübingen 1965

WEIZSÄCKER, C.Chr. v., Wachstum, Zins und optimale Investitionsquote, Basel, Tübingen 1962

SCHNEIDER, H.K. (Hrsg.), Beiträge zur Wachstumspolitik, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 55, Berlin 1955

Investitionsquote als abgewogen unterstellte Verhältnis "zwischen dem den gegenwärtig Erwerbstätigen zugemuteten Konsumverzicht und dem den künftigen Generationen zugute kommenden Wachstum des Sozialproduktes"[95] durch die Einführung des Investivlohnes bzw. der Ertragsbeteiligung ändert.

Von den vielen wirtschaftspolitischen Zielen, die neben dem vermögenspolitischen Ziel existieren, haben wir drei Ziele ausgewählt und näher beschrieben. Aufgabe der vorliegenden Arbeit ist es, die Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf diese drei genannten wirtschaftspolitischen Ziele und deren Folgen für die Vermögensumverteilung zu untersuchen und zu vergleichen. Es gilt also festzustellen, welche Wirkungen von den vermögenspolitischen Maßnahmen auf die Realisierung jedes einzelnen der hier zur Diskussion stehenden Ziele ausgehen. Wir sind uns dabei darüber im Klaren, daß die Ziele Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und stetiges Wachstum selbst untereinander schon in einer konfliktreichen Beziehung stehen, die eine gleichzeitige Realisierung dieser Ziele erschwert.

B. Die Beziehungen der prozeßpolitischen Hauptziele zur vermögenspolitischen Zielsetzung

Bevor im einzelnen untersucht wird, wie sich die hier zur Diskussion stehenden vermögenspolitischen

---

95) FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchungen ...., a.a.O., S. 67

Konzeptionen auf die drei genannten wirtschaftspolitischen Postulate auswirken, soll kurz - von den möglichen Beziehungsarten wirtschaftspoltischer Ziele ausgehend - dargestellt werden, in welchem Zusammenhang jedes der drei genannten wirtschaftspolitischen Ziele zu der vermögenspolitischen Zielsetzung steht.

Man kann vier Arten von Zielbeziehungen unterscheiden[96]:

1) Kausalbeziehungen (einseitig und wechselseitig),
2) zeitliche Beziehungen,
3) logische Beziehungen
4) Wert- und Präferenzbeziehungen.

Kausale und zeitliche Beziehungen sind eng miteinander verwandt, da beide Beziehungsarten durch Wirkungszusammenhänge charakterisiert sind. Bei der Untersuchung von zeitlichen Beziehungen wird zusätzlich noch der Zeitaspekt, also die Dauer der Wirkung, berücksichtigt.

Von einer Untersuchung der Präferenzbeziehungen, die sich in der Ebene der Werte abspielen, wird abgesehen. Es ist nicht Aufgabe der Nationalökonomie, die verschiedenen Werte der Bedeutung nach zu ordnen. Das ist eher Aufgabe der wirtschaftspolitischen Entscheidungsinstanzen.[97] Es läßt sich z.B. objektiv nicht begründen, daß eine gleichmäßigere Vermögensverteilung erreicht werden muß, selbst wenn darunter die Geldwertstabilität leidet oder Arbeitslosigkeit

---

96) Vgl. KNIPS, W., Die Problematik wirtschaftspolitischer Zielkonflikte, Tübingen 1970, S. 50 f.

97) Vgl. LIEFMANN-KEIL, E., Ökonomische Theorie der Sozialpolitik, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1961, S. 80

die Folge wäre. Im Gegensatz dazu läßt sich aber ein objektives Urteil über die übrigen Beziehungsarten geben.

Fragt man nach den logischen Beziehungen zwischen den Zielen, d.h. danach, "ob die in einem bestimmten Zielkatalog enthaltenen Ziele logisch miteinander vereinbar sind oder nicht"[98], so kann man für den hier unterstellten Zielkatalog nicht nachweisen, daß er den Regeln der Logik wiederspricht. Die Ziele: breite Streuung des Vermögens, Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und stetiges Wirtschaftswachstum widersprechen sich nicht ex definitione wie z.B. die Konzentrationsförderung dem Ziel der Herstellung vollkommener Konkurrenz. Ein Denkfehler liegt bei der Aufstellung dieser Zielkataloge also nicht vor.

Kausalbeziehungen zwischen zwei Zielen liegen vor, wenn die Realisierung des einen Zieles das andere positiv oder negativ beeinflußt. Die Beeinflussung kann einseitig und wechselseitig erfolgen.[99] In welcher Weise die hier zu untersuchenden Instrumente zur Realisierung des vermögenspolitischen Zieles die drei anderen wirtschaftspolitischen Ziele beeinflussen, kann an dieser Stelle noch nicht beantwortet werden, ohne die Lösung unseres Problems vorwegzunehmen. Wir wollen im Folgenden lediglich auf die Frage eingehen, in wiefern die Realisierung der Vollbeschäftigung, der Geldwertstabilität und des wirtschaftlichen Wachstums die Verfolgung des ver-

---

98) KNIPS, W. aa.O., S. 52

99) Vgl. OHM, H., Allgemeine Volkswirtschaftspolitik, Bd. I, Systematisch-theoretische Grundlegung, 2. Auflg., Berlin 1965, S. 51

mögenspolitischen Ziels beeinflußt.

Beginnen wir mit der Frage, ob das Ziel Vollbeschäftigung die Verfolgung des vermögenspolitischen Zieles unterstützt oder beeinträchtigt.

Vollbeschäftigung ist Voraussetzung für ein maximales Einkommen aus Arbeit und Besitz. Ein hohes Arbeitseinkommen ist Voraussetzung für vermehrtes Sparen, der Hauptquelle der Vermögensbildung der Unselbständigen.[100)]

Vollgeschäftigung heißt aber nicht nur Beschäftigung aller Arbeitswilligen, sondern auch volle Ausnutzung des Faktors Kapital. "Unter dem Gesichtspunkt der Vermögenspolitik ist Vollbeschäftigung des Ertragsvermögens von größter Bedeutung".[101)] Werden z.B. vorhandene Produktionsmöglichkeiten nicht voll ausgenutzt, so verschlechtern sich die Voraussetzungen für eine freiwillige reale Vermögensbildung. Denn die Realeinkommen und damit auch die Sparfähigkeit der Arbeitnehmer erreichen nicht die an sich mögliche Höhe. Die Unternehmer sehen sich durch brachliegende Produktionskapazitäten veranlaßt, ihre Investitionstätigkeit zu verringern.[102)] Führt dies zu einer allgemeinen Rezession, so sinken auch die Gewinne und Zinssätze und damit das Besitzeinkommen. In dem Maß, in dem die bisher Vermögenslosen bereits Vermögen gebildet haben, sind sie auch davon betroffen.

---

100) Vgl. BOSCH, W., Vermögensstreuung, a.a.O., S. 165/166

101) Ebenda, S. 165

102) Vgl. KALDOR, N., Stabilität und Vollbeschäftigung, in: Konjunktur- und Beschäftigungstheorie, herausgegeben von W. WEBER, Köln, Berlin 1967, S. 83

Es läßt sich also feststellen, daß Unter eschäftigung

1) die gesamtwirtschaftliche Vermögensbildung,
2) die Fähigkeit der Arbeitnehmer, Vermögen zu bilden,
3) das Einkommen aus Vermögen und damit einen Anreiz zur Vermögensbildung

beeinträchtigt.

Die Vollbeschäftigung von Kapital und Arbeit ist demnach eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg des vermögenspolitischen Zieles. Es besteht eine Kausalbeziehung zwischen den Zielen Vollbeschäftigung und breitere Vermögensstreuung in der Form, daß die Realisierung des Vollbeschäftigtenzieles die Realisierung des vermögenspolitischen Zieles positiv beeinflußt.

Ähnlich sind die Beziehungen zwischen den Zielen Geldwertstabilität und breitere Vermögensstreuung.

Eine zunehmende Geldentwertung hat stets eine Verzerrung der Preisrelationen , eine Fehlleitung der Produktivkräfte und eine Veränderung der Einkommensverteilung zugunsten der Spekulanten und zu Lasten der Besitzer fester Einkommen zur Folge.[103] Verändern Preissteigerungen den Realwert bestimmter Vermögensarten, so werden die Besitzer der einzelnen Vermögensarten davon in unterschiedlichem Umfang betroffen. Entstehen bei den von den unteren Einkommensbeziehern gebildeten Vermögen aufgrund der Preissteigerungen Realwertverluste, bei den

---

103) Vgl. HALM, G.N., Geld, Außenhandel und Beschäftigung, 4. Aufl., Berlin 1966, S. 38 f.

der obeneren Einkommensschichten dagegen Realwertgewinne, so beeinträchtigt das die Politik einer breiteren Vermögensstreuung erheblich.

Mangelnde Geldwertstabilität erweist sich dann als direkte Konzentrationsursache, wenn die Arbeitnehmer z.B. nur durch festverzinsliche Papiere am volkswirtschaftlichen Produktionsvermögen beteiligt sind, also Geld- statt Sachvermögen gebildet haben. Die hier zur Diskussion stehenden vermögenspolitischen Konzeptionen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung sehen zwar weitgehend eine Beteiligung am Sachvermögen vor, die bisher stattgefundene Vermögensbildung der Arbeitnehmer hat sich jedoch weitgehend in der Form von Geldvermögen vollzogen.

Fast regelmäßig erfolgt die Vermögensbildung desjenigen, der am Anfang der Vermögensbildung steht, in der Reihenfolge: Geldvermögen, Vermögen in Hausbesitz und Produktivvermögen.[104] Diese Tatsache macht es geradezu zu einer Voraussetzung für den Erfolg der Vermögenspolitik, daß der Realwert jeder Vermögensart, insbesondere des Geldvermögens, erhalten bleibt.

---

104) Diese Entwicklung ist keineswegs zwangsläufig. Manche Haushalte bilden nur Geldvermögen oder unterlassen lediglich den Erwerb eines Hauses. Allgemein wird jedoch zuerst ein gewisser Grundstock in Geldvermögen gebildet, der später in eine andere Vermögensart umgewandelt wird.
Vgl. hierzu:

SCHMÖLDERS, G., Zur Psychologie der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Kyklos Bd. XV. 1962, S. 177 ff.

HÖFFNER, J., Eigentumsstreuung als Ziel der Sozialpolitik, in Eigentum und Eigentümer in unserer Gesellschaftsordnung, Köln, Opladen 1960, S. 37 ff.

In welchem Maße die Geldentwertung in der Bundesrepublik Deutschland zu einer Konzentration der Vermögensbildung beigetragen hat, geht aus der Untersuchung von G. KÖBLE über "die Wirkungen von Preissteigerungen auf den Realwert bestehenden Vermögens" hervor. KÖBLE kommt zu dem Schluß, "daß die Geldvermögen unabhängig von der Form ihrer Anlage der Geldentwertung unterworfen sind" [105], was in der Zeit von 1950 bis 1965 zu einem Realwertverlust in Höhe von ca. 20,6 Mrd. DM geführt hat. Nach seiner Berechnung[106] entfällt in diesem Zeitraum auf die Arbeitnehmer ein Realwertverlust von 11,5 Mrd. DM, auf die Selbständigen von 7,0 Mrd.DM und auf die Gruppe der Rentner von 1,9 Mrd. DM.

Eine solche Entwicklung fördert aber nicht nur die Konzentration der Vermögensverteilung, sondern sie

---

105) KÖBLE, G., Die Wirkungen von Preissteigerungen auf den Realwert bestehenden Vermögens, Diss. Freiburg i.Br. 1969, S. 151

106) Vgl. ebenda, S. 151; KÖBLE geht hier von den Ergebnissen einer Untersuchung der Deutschen Bundesbank über die Ersparnisbildung der Arbeitnehmer, der Selbständigen und der Rentner aus; er unterstellt für seine Berechnungen das dort für den Zeitraum von 1960 bis 1967 ermittelte Anteilverhältnis an der Ersparnis der privaten Haushalte von 56: 34 : 9

Vgl. Deutsche Bundesbank, Die Ersparnisbildung in Haushalten von Arbeitnehmern, Selbständigen und Rentnern, in Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Juli 1968, S. 5

erschwert auch die Durchführung vermögenspolitischer Maßnahmen, weil dadurch den unteren Schichten die Bereitschaft zur Vermögensbildung genommen wird.[107)]

Aber noch aus einem anderen Grund sind diejenigen, die am Anfang der Vermögensbildung stehen, d.h. diejenigen, die allein auf ihr Arbeitseinkommen angewiesen sind, von einer Geldentwertung besonders betroffen.

Eine Inflation, oft durch zunehmend kreditfinanzierte Investitionen verursacht, fördert die Vermögensbildung der Unternehmer, die letztlich über erhöhte Preise von den Konsumenten bezahlt werden. Es verschlechtert sich die Einkommensverteilung zu Ungunsten der Arbeitnehmer, der primär Vermögenslosen. Ihre Fähigkeit, Vermögen zu bilden, sinkt in dem Maß, wie sie zugunsten der Vermögensbildung der Unternehmer gezwungen sind, aufgrund der erhöhten Preise ein sinkendes Realeinkommen hinzunehmen.

Wir kommen nun zu den Zusammenhängen, die zwischen den Zielen wirtschaftlichen Wachstums und der Vermögensbildung bestehen. Bevor wir auf diese Zusammenhänge eingehen, sei nochmals hervorgehoben, daß eine breitere Vermögensstreuung hier durch eine Neuverteilung des Z u w a c h s e s an Erwerbsvermögen erreicht werden soll.

Unabdingbare Voraussetzung für die Realisierung dieses Zieles ist das Wachstum des Produktivermögens. Wachstum des Produktivvermögens ist gleichbedeutend

---

107) Vgl. FÖHL, C., Über die Möglichkeit einer Beeinflussung der Vermögensbildung und ihrer Verteilung, Finanzarchiv, N.F., Bd. 19, 1958/59, S. 148

mit volkswirtschaftlichem Wachstum, das an der Zunahme des Sozialproduktes als dem Ergebnis der gesamtwirtschaftlichen Leistungen gemessen wird. Nehmen die Leistungen des Produktivvermögens zu, so wächst das Sozialprodukt.[108] Eine Ursache für die zunehmende Leistungsfähigkeit des Produktionsapparates ist der vermehrte Einsatz des Faktors Kapital durch Investitionen. Volkswirtschaftliches Wachstum beruht u.a. auf der mit den Investitionen einhergehenden Zunahme des Sachvermögens und der damit verbundenen gesamtwirtschaftlichen Leistungssteigerung.[109]

Wachstum des Sachvermögens ist also eine unabdingbare Voraussetzung für den Erfolg der Vermögenspolitik. In welchem Maße das Wachstum die Realisierung des vermögenspolitischen Zieles beeinflußt, geht aus der folgenden Tabelle[110] hervor. Sie zeigt die Zeitdauer der 99prozentigen Angleichung der alten Vermögensverteilung an die durch den jeweiligen Umverteilungssatz gewollte Umverteilung bei alternativen Wachstumsraten des Vermögens.

---

108) Vgl. BOSCH, W., a.a.O., S. 174/75

109) Vgl. ebenda, S. 175

110) KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 91;
Zur Berechnungsmethode vgl. ebenda, S. 92 ff.

Wachstumsrate des Vermögens	Zeitdauer der 99%igen Anpassung in Jahren
0,00	0
0,01	460,5
0,02	230,3
0,03	153,5
0,04	115,1
0,05	92,1
0,06	76,9
0,07	65,8
0,08	57,6
0,09	51,2
0,10	46,1

Hieraus wird deutlich, daß das wirtschaftliche Wachstum nicht nur eine unabdingbare Voraussetzung für eine erfolgreiche Vermögenspolitik ist, sondern daß eine hohe Wachstumsrate des Produktivvermögens und damit des Sozialprodukts die Realisierung einer breiteren Vermögensstreuung durch Investivlohn und Ertragsbeteiligung beschleunigt.

Es kann zusammenfassend festgestellt werden, daß die drei wirtschaftspolitischen Ziele Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und wirtschaftliches Wachstum in enger kausaler Beziehung zu dem vermögenspolitischen Ziel stehen. Eine ungenügende Realisierung schon eines dieser drei Ziele gefährdet die Realisierung des vermögenspolitischen Zieles, bzw. schließt dessen Realisierung von vornherein aus.

Gehen nun von dem Investivlohn oder von der Ertragsbeteiligung Wirkungen aus, die eines oder mehrere der oben genannten Ziele gefährden, so entzieht sich das betreffende vermögenspolitische Instrument selbst in entsprechendem Maß den Boden für

seinen verteilungspolitischen Erfolg; d.h. seine erstrebten Verteilungswirkungen werden vermindert.

II. Abwehrreaktionen der Unternehmer und ihre Ursachen

A. Das Investivlohn- und Ertragsbeteiligungskonzept

Unsere Untersuchung konzentriert sich jetzt auf die Unterschiede in den gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen, die allein durch die unterschiedlichen Bemessungsgrundlagen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung bedingt sind. Deshalb hatten wir hinsichtlich der Detailgestaltung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung und hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Gewinnbelastung identische Bedingungen unterstellt. Die gemeinsamen organisatorischen Merkmale waren:

1. Investivlohn und Ertragsbeteiligung werden allgemeinverbindlich durch ein Gesetz eingeführt.

2. Die Barlöhne sind produktivitätsorientiert; der Investivlohn bzw. die Ertragsbeteiligung stellen ein darüber hinausgehendes Einkommen der Arbeitnehmer dar.

3. Investivlohnquote und Beteiligungsquote führen gesamtwirtschaftlich zu einer gleichgroßen Aufbringung von Umverteilungsmitteln.

4. Die aufgebrachten Mittel können zum Erwerb betrieblicher Beteiligungswerte verwandt werden.

5. Die Verwaltung der Mittel erfolgt durch einen Fonds.

6. Die Unternehmer haben die Wahl zwischen den Aufbringungsmöglichkeiten

   a. Eigenkapitalbeteiligung (Übertragung von Gesellschaftsanteilen an den Fonds)

   b. Fremdkapitalbeteiligung (Verschuldung beim Fonds)

   c. Barabführung an den Fonds.

Dieses so beschriebene Modell von Investivlohn und Ertragsbeteiligung wird als vermögenspolitisch funktionsgerecht und ökonomisch praktikabel angesehen. Insbesondere die freie Wahl der Aufbringung der Umverteilungsmittel durch die Unternehmer wird als eine der Hauptvoraussetzungen für die rechtliche und ökonomische Praktikabilität dieses vermögenspolitischen Instruments gehalten. Sie bildet das Kernstück der Investivlohnkonzeption des sogenannten LEBER-Planes. Ebenfalls KRELLE machte die freie Wahl der Aufbringung zum Bestandteil seiner Gewinnbeteiligungskonzeption.

Hinsichtlich des geplanten Ausmaßes der Umverteilung hatten wir lediglich unterstellt, daß die Investivlohnquote und die Ertragsbeteiligungsquote jeweils die Höhe haben, die (ceteris paribus) zu derselben Aufbringung an Umverteilungsmitteln führen.

B. Zum Gewinnstreben der Unternehmer

Die für die weiteren Untersuchungen grundlegende Tatsache ist die mit dem Investivlohn und der Ertragsbeteiligung verbundene Absicht, die Gewinne zugunsten der Vermögensbildung der Arbeitnehmer

zu schmälern. Die gesamtwirtschaftlichen Folgen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung hängen also entscheidend davon ab, ob die Unternehmer gewillt sind, eine solche Gewinnschmälerung einfach hinzunehmen, ohne ihr bisheriges Verhalten zu ändern.

Es ist hier nun nicht der Platz, noch besteht die Notwendigkeit, auf alle diese Fragen um das erwerbswirtschaftliche Prinzip im einzelnen einzugehen. Wir begnügen uns mit einigen grundsätzlichen Bemerkungen. Sie sollen das im Rahmen der folgenden Untersuchung unterstellte Verhalten der Unternehmer bezüglich der Gewinne verdeutlichen.

Es gilt als weitgehend gesichert, daß das Streben nach maximalem Gewinn nicht das einzige Motiv unternehmerischen Handelns ist.[111)]

Das erwerbswirtschaftliche Prinzip, das dem Prinzip unseres marktwirtschaftlichen Systems immanent ist, "ist mit dem gewinnmaximalen Prinzip nicht vollkommen identisch. Jedoch erfährt es in ihm seine letzte Steigerung."[112)]

Die Unternehmer in einer Marktwirtschaft müssen Gewinne erzielen, da Gewinne die Voraussetzung für ihre wirtschaftliche Existenz und Weiterentwicklung sind. Diese zwingende Notwendigkeit deckt sich mit dem natürlichen Antrieb des Unternehmers, Gewinne zu erzielen. Wie hoch nun der im Hinblick auf die

---

111) Vgl. KOBLITZ, H.G., Einkommensverteilung und Inflation in kurzfristiger Analyse, Berlin, NewYork 1971, S. 112 ff, und die dort angegebene Literatur

112) GUTENBERG, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, I. Bd., Die Produktion, 14. Auflage, Berlin, Heidelberg, NewYork 1968, S. 453

ökonomische Notwendigkeit und auf dem subjektiven Antrieb zu erzielende Gewinn sein muß, ist nicht zu sagen. Der in diesem Sinne als "befriedigend"[113] anzusehende Gewinn wird irgendwo zwischen dem Nullpunkt und einem fiktiven (nicht zu ermittelnden) Gewinnmaximums liegen.

Ob nun der Unternehmer auf eine Gewinnschmälerung durch den Investivlohn bzw. durch die Ertragsbeteiligung abwehrend reagiert, hängt entscheidend davon ab, ob der Unternehmer den sich nun ergebenden Gewinn noch als befriedigend ansieht oder nicht.

Wahrscheinlich ist es, daß eine Gewinnschmälerung durch den Investivlohn oder durch die Ertragsbeteiligung nicht widerstandslos hingenommen wird. Gleich, ob der vor Durchführung der vermögenspolitischen Maßnahmen erzielte Profit mehr oder weniger bewußt als befriedigend hingenommen wurde, der nunmehr niedrigere Gewinn, wie hoch er auch immer sein mag, dürfte als vergleichsweise zu niedrig angesehen werden. Es kann deshalb davon ausgegangen werden, daß die Unternehmer versuchen werden, in irgendeiner Form die alte Erlös-Kosten-Relation wieder herzustellen. Die Unternehmer werden, wenn sie nicht bereit sind, das Ziel der Vermögenspolitik auf ihre Kosten zu unterstützen, versuchen, ihrer Situation entsprechend entgegenzuwirken.[114]

---

113) Vgl. SIMON, H., Das Verwaltungshandeln. Eine Untersuchung der Entscheidungsvorgänge in Behörden und in privaten Unternehmen, Stuttgart 1955, S. 254;

Vgl. KATONA, G., Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer, Tübingen 1960

114) Vgl. WINTERSTEIN, H., a.a.O., S. 88

Ein Beweis für die Realitätsnähe dieser Annahme sind die in der Vergangenheit stets eingetretenen Kompensationsversuche bei Lohnsteigerungen und Steuererhöhungen.

Diesbezüglich sehen wir auch hier keine Unterschiede in dem Verhalten zwischen den vom Manager und vom Eigentümer geleiteten Unternehmen. Denn das Verhalten der Manager ist abhängig von den Zielen der Eigentümer. Die Stärke ihrer Stellung hängt von der Höhe der Kapitalrendite ab, die sie erwirtschaften. Denn was für den einen eine Vergrösserung seines Vermögens aus dem erzielten Gewinn darstellt, bedeutet für den Manager letztlich Sicherung und Ausdehnung seiner Position im Unternehmen. Die Interessen von Eigentümer und Manager laufen parallel.

C. Unterschiede der Gewinnschmälerung durch Investivlohn und Ertragsbeteiligung

Hinsichtlich der Belastung der Unternehmergewinne besteht zwischen dem Investivlohn und der Ertragsbeteiligung ein entscheidender Unterschied.

Bei der Ertragsbeteiligung kann die Gewinnbelastung und damit die Höhe der Umverteilungsmittel erst nach Ablauf einer Wirtschaftsperiode ermittelt und abgeführt werden. Ob die Unternehmer die Gewinnbelastung als eine Art zusätzlichen Lohn ansehen, dürfte vor allem davon abhängen, ob die Unternehmer die vermögenswirksamen Leistungen ohne Liquiditätsverlust in dem eigenen Betrieb investieren oder ob sie dieselben in bar auszahlen.[115] Voraussetzung für

115) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 52/53

die Realisierung der vermögenswirksamen Leistungen ist in jedem Fall ein Erlös, der größer ist als die entstandenen Produktionskosten.

Im Gegensatz zu der Ertragsbeteiligung steht die Höhe der Gewinnbelastung durch den Investivlohn schon am Anfang der Produktionsperiode fest. Sie läßt sich von vornherein kalkulieren. Der Unternehmer weiß zu Beginn der Produktionsperiode, um wieviel der wie auch immer ausfallende Gewinn durch den Investivlohn geschmälert wird. Er muß die Mittel aufbringen unabhängig davon, ob er seine Produkte verkauft, bzw. ob er überhaupt einen Gewinn macht.

Deshalb wird dem Investivlohn z.T. uneingeschränkt ein Kostencharakter zugeschrieben, der sich in nichts mit all seinen negativen Folgen auf Preisniveau und Beschäftigung von den herkömmlichen Lohnkosten unterscheidet.[116] Die Begründung der damit unterstellten negativen Folgen auf Preisniveau und Beschäftigung erfolgt weitgehend in Anlehnung an die Ergebnisse der mikroökonomischen Grenzproduktivitätstheorie, nach der die Lohnkosten für den zuletzt eingesetzten Arbeiter mit dem von diesem Arbeiter erbrachten Wertgrenzprodukt verglichen werden.

Ob sich nun aber der Investivlohn tatsächlich in nichts von den herkömmlichen Lohnkosten unterscheidet, sei im Augenblick dahingestellt. Nehmen wir jedoch an, daß der nach der Maxime GE = GK handelnde Unternehmer den Investivlohn als Kostenfaktor

---

116) Vgl. SPIEGELHALTER, F., Zur Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand, in: Sozialer Fortschritt, H. 3, 1959, S. 65

auffaßt, so wird er versuchen, seinen Produktpreis zu erhöhen, weil die Grenzkosten durch die Einführung des Investivlohns gestiegen sind.

Eine derartige kurzfristige Reaktion bei Einführung der Ertragsbeteiligung ist unter preistheoretischer Sicht nicht zu erwarten, selbst wenn wir unterstellen, daß der Unternehmer die Ertragsbeteiligung in bar abführen muß, so daß sie als Lohnbestandteil aufgefaßt werden kann. Unterstellen wir die Konstante Beteiligungsquote (e), so ist der Gewinn definiert:

1) $G = (E - K)(1 - e)$

G = Gewinn
E = Erlös
K = Kosten

An dem Verhältnis zwischen Grenzkosten (GK) und Grenzerlös (GE) ändert die Ertragsbeteiligung nichts,

2) $(GE - GK)(1 - e) = 0$

3) $GE = GK$

so daß die gleiche Preis- und Produktionspolitik nach wie vor zu dem maximalen Gewinn führt.[117]

Dies setzt aber voraus, daß der Unternehmer seinen gewinnmaximalen Preis (bzw. gewinnmaximale Produktmenge) stets genau kennt und realisiert hat. Nur unter dieser - in der Realität keineswegs zutreffenden - Voraussetzung wird der Unternehmer auf die Einführung einer Ertragsbeteiligung nicht abwehrend reagieren.

---

117) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 55

Während die Ertragsbeteiligung, unabhängig von der Art ihrer Aufbringung, nur sehr schwer als Kostenfaktor einkalkuliert werden kann, ist der Investivlohn in jedem Fall kalkulierbar. In welchem Umfang der Investivlohn als Kostenfaktor angesehen wird, hängt von der Form der Mittelaufbringung ab. Bei der Verschuldung beim Fonds (Fremdfinanzierung) oder der Beteiligung (Eigenfinanzierung) wird die Kostenrechnung nicht berührt. Verschuldet sich z.B. der Unternehmer beim Fonds, so gehen lediglich die Zinsen in die Kostenrechnung ein.[118)]

Beide Formen der Aufbringung stellen einen Aufwand im betriebswirtschaftlichen Sinne dar, der sich als Erhöhung der langfristigen Verbindlichkeiten oder als Erhöhung des Grundkapitals in der Bilanz niederschlägt. Erfolgt die Abführung nicht in bar, so ist das Unternehmen in zukünftigen Jahren mit der Zahlung von Dividenden bzw. Zinsen und eventuell mit der Tilgung der Verbindlichkeiten gegenüber dem Fonds belastet. Für die Unternehmen, die die Bar-Abführung wählen, stellen die Investivlöhne ganz eindeutig durch Produktivitätssteigerung nicht kompensierte Lohnkosten dar.

Allen Aufbringungsarten ist gemeinsam, daß sie die Gewinnspanne verkleinern. "Denn in allen diesen Fällen fließen - makroökonomisch - die nicht für den Konsum verausgabten Teile des Lohnes nicht als Produktionserlös zur Unternehmerschaft zurück; ceteris paribus entsteht eine Erlöslücke gegenüber den Kosten".[119)]

---

118) DULLIGER, E., a.a.O., S. 143

119) RÜSTOW, H.-J., Diskussionsbeitrag, in: Lohnpolitik und Vermögensbildung, a.a.O, S. 117

Die Folge einer solchen Gewinnbelastung - sei sie durch den Investivlohn oder die Ertragsbeteiligung herbeigeführt - wird es sein, daß die Unternehmer versuchen werden, ihrer Situation entsprechend entgegenzuwirken.

D. Zu den möglichen Abwehrreaktionen

Eine marktwirtschaftliche Ordnung läßt den belasteten Unternehmern grundsätzlich die Möglichkeit, die Bemessungsgrundlage zu verkleinern, an die eine Belastung - gleich welcher Art sie sein mag - anknüpft.

Die Zahlung des Investivlohns läßt sich demnach in dem Maß vermeiden, wie es den Unternehmern gelingt, ihre Lohnkosten zu vermindern. Die Gewinnbeteiligung dagegen läßt sich nur umgehen, wenn keine Gewinne gemacht werden. Ersteres ist aus technischen Gründen nur beschränkt durchführbar, letztere Verhaltensweise ist sehr unwahrscheinlich, würde sie doch - von buchungstechnischen Tricks abgesehen[120] - zu dem Zusammenbruch jeglicher wirtschaftlicher Aktivität führen.

Neben dieser direkten Vermeidung der Belastung durch den Investivlohn und durch die Ertragsbeteiligung

---

120) MOLITOR weist darauf hin, daß bei derartigen vermögenspolitischen Maßnahmen verschärfte Bilanzvorschriften angewandt werden müssen. Vgl. MOLITOR, B., Vermögensverteilung als wirtschaftspolitisches Problem, a.a.O., S.138.

Die Ertragsbeteiligung soll aber nicht erst an Gewinnen ansetzen, "die man beim besten Willen nicht mehr verstecken kann." NELL-BREUNING, O.v., Diskussionsbeitrag, in: Macht oder Ohnmacht des Eigentums, Köln-Deutz 1959, S. 160

sind grundsätzlich noch andere Reaktionsweisen der Unternehmer möglich, die mehr oder weniger indirekt eine Kompensation der Gewinnschmälerung bewirken können.[121] Ein Ausgleich der Gewinnschmälerung ist denkbar durch eine Preiserhöhung (Überwälzung), Erhöhung der Produktion und des Absatzes, Rationalisierung, Kartellierung, Abbau der freiwilligen sozialen Leistungen und durch die Komprimierung der Lohndrifte.

Inwieweit die Unternehmer von diesen Möglichkeiten Gebrauch machen können, hängt von ihrer Stellung am Markt, den technischen Gegebenheiten, den Finanzierungsmöglichkeiten und nicht zuletzt von ihrer Initiative und ihren kaufmännischen und technischen Fähigkeiten ab.

Der Wille zur Abwehr der Unternehmer wird verschieden stark sein. Entscheidend für die Intensität, mit der man allgemein versuchen wird, die Folgen der vermögenspolitischen Maßnahmen zu umgehen, wird die Höhe der Belastung sein, ausgedrückt durch die Höhe des Investivlohnsatzes bzw. der Beteiligungsquote. Denn je einschneidender die Gewinnschmälerung ist, desto schwerwiegender werden auch die daraus erwachsenden innerbetrieblichen Probleme sein.

In unmittelbarem Zusammenhang damit steht die Gewinnsituation des jeweiligen Unternehmers. Bei hoher Belastung und geringem Gewinn wird der Wille zur Abwehr steigen. Umgekehrt werden Unternehmer

---

121) Vgl. ARNDT, E., Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, Tübingen 1957, S. 139 ff.

mit hohen Gewinnen bei einer relativ geringen Belastungsquote eher geneigt sein, die vermögenspolitischen Maßnahmen widerstandslos zu akzeptieren. Das gilt auch für die Ertragsbeteiligung. Denn auch die Belastung durch die Ertragsbeteiligung, die ja direkt am Gewinn anknüpft und damit die individuelle Leistungsfähigkeit berücksichtigt, wird nicht von allen Unternehmern als gleich stark empfunden, wenn sich auch an der Gewinnrelation zwischen den Betrieben nichts ändern wird. Der gewinnarme Unternehmer wird sich durch die Ertragsbeteiligung eher an die Schwelle versetzt sehen, wo er die Kapitalverzinsung als nicht ausreichend mehr betrachtet als der gewinnstarke Unternehmer. Die betreffenden Unternehmen werden mit besonders hoher Intensität versuchen, dieser Gewinnminderung entgegenzuwirken.

Im Gegensatz zur Ertragsbeteiligung kommt bei der Investivlohnregelung noch ein weiterer Tatbestand hinzu, der für die Intensität der Abwehrreaktion maßgebend ist, nämlich die Produktionsstruktur der jeweiligen Unternehmen. Lohnintensive Betriebe werden durch den einheitlichen, für alle gültigen Investivlohn stärker belastet als kapitalintensive Betriebe. Es ist also die individuelle Gewinnbelastung bei einem einheitlichen Investivlohnsatz, der gesamtwirtschaftlich zu derselben Höhe an Umverteilungsmitteln führt wie die Ertragsbeteiligung, von Unternehmen zu Unternehmen verschieden.

Im Jahre 1969 z.B. wurde für die mineralölverarbeitende Industrie ein durchschnittlicher Personalkostenanteil von 3,6% und für die Glasindustrie ein solcher von 28,4% errechnet.[122] Dieselbe Investivlohnquote

---

122) Vgl. Statistisches Jahrbuch für die BRD, Stuttgart, Mainz 1970, S. 194

führt in einem solchen Fall zu extrem unterschiedlichen Belastungen. Es kann daher bei entsprechender Investivlohnquote durchaus der Fall sein, daß einige Betriebe diese Belastung in der Gewinnmarge gar nicht auffangen können. Für diese Unternehmen sind Abwehrmaßnahmen existenznotwendig.

Die oben aufgezählten denkbaren Kompensationsversuche sind mehr oder weniger gleichzeitig möglich.[123] Ihr Erfolg und damit auch ihre Realisierung ist jedoch nicht gleich wahrscheinlich. Empirische Untersuchungen zu den unternehmerischen Reaktionen auf die Einführung eines Investivlohns oder einer Gewinnbeteiligung liegen nicht vor. Es lassen sich aber zu den einzelnen Kompensationsversuchen einige allgemeine Aussagen über ihren Erfolg und ihre Wahrscheinlichkeit in einer vollbeschäftigten Wirtschaft machen.

So ist z.B. der Versuch, eine Gewinnminderung durch erhöhte Ausbringung und vermehrten Absatz zu kompensieren, in einer vollbeschäftigten Wirtschaft kurzfristig auch für das einzelne Unternehmen unwahrscheinlich, weil die hierzu notwendigen Produktionsfaktoren fehlen. Theoretisch könnte der Unternehmer auf diese Weise die absolute Gewinnhöhe vor Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen wieder erreichen. Bei der Ertragsbeteiligung würden dann die Umverteilungsmittel ebenfalls zunehmen. Dasselbe gilt auch für die Investivlohnregelung, wenn

---

123) Vgl. ARNDT, E., Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, a.a.O., S. 147;

Vgl. KÜLP, B., Lohnbildung im Wechselspiel zwischen politischen und wirtschaftlichen Kräften, Volkswirtschaftliche Schriften, H. 84, hrsg. von J. BROERMANN, Berlin 1965, S. 327 ff.

die Produktionstechnik unverändert bleibt. An der Erlös-Kosten-Relation aber würden die Unternehmer auf diese Weise nichts ändern. Das gilt unabhängig davon, ob die Gewinnminderung durch den Investivlohn oder durch die Ertragsbeteiligung verursacht wird.

Ein derartiger Kompensationsversuch würde neben den fehlenden Arbeitskräften auch daran scheitern, daß eine wesentliche Voraussetzung für den Absatz der gestiegenen Produktion nicht erfüllt ist, nämlich die Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage.

Eine andere Möglichkeit, die Gewinnschmälerung durch den Investivlohn bzw. durch die Ertragsbeteiligung auszugleichen, besteht in der Aufrechnung von bisher freiwillig gezahlten Leistungen an die Arbeitnehmer mit den vermögenspolitischen Belastungen. Natürlich ist das nur in dem Umfang möglich, wie bisher freiwillige Leistungen der Unternehmer erbracht wurden. Diese freiwilligen unternehmerischen Leistungen können zum einen in übertariflichen Barlohnzahlungen bestehen und zum anderen in freiwilligen sozialen Leistungen wie z.B. Werksküche, ärztliche Betreuung u.s.w.

Wir haben in unserem vermögenspolitischen Konzept unterstellt, daß die tariflich bestimmten Barlöhne bei konstantem Preisniveau an der Produktivitätsentwicklung ausgerichtet werden. Werden nun vor Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen übertarifliche Barlohnzahlungen geleistet, so besteht die durchaus legitime Möglichkeit, die vermögenspolitischen Belastungen gegen dieselben aufzurechnen.

In diesem Fall wird in entsprechendem Ausmaß die Vermögensbildung der Arbeitnehmer durch ihren Barlohn finanziert. Während beim Investivlohn theoretisch eine 100%ige Aufrechnung möglich wäre, würde bei der Ertragsbeteiligung die Beteiligung der Arbeitnehmer am Gewinn bei einer Komprimierung der Lohndrift zunehmen.

In beiden Fällen käme es jedoch zu kontraktiven Erscheinungen. Denn Teile des Barlohns würden nicht mehr nachfragewirksam, sondern zusätzlich gespart. Die Folgen der ebenso unerwünschten Reaktion, daß die Arbeitnehmer aufgrund des verringerten Barlohneinkommens das freiwillige Sparen vermindern, wird an anderer Stelle noch erörtert werden.

Quantitativ ist der Erfolg dieses Kompensationsversuches durch die Höhe der geleisteten übertariflichen Lohnzahlungen begrenzt. Die Realisierung dieses Versuchs erscheint jedoch in einer Volkswirtschaft mit lang anhaltender Vollbeschäftigung unwahrscheinlich. Denn ein Unternehmer wird den Stellungsvorteil, den er aufgrund übertariflicher Lohnzahlungen am Arbeitsmarkt errungen hat, nicht aufgrund einer Gewinnbelastung, die alle Unternehmer trifft, gefährden.[124)]

---

124) Welche Bedeutung übertarifliche Lohnzahlungen für den Erwerb knapper Arbeitskräfte haben, wird an der Lohnentwicklung im Jahre 1968/69 deutlich. In dieser Zeit steigender Knappheit an Arbeitskräften stieg der Index des durchschnittlichen Stundenverdienstes männlicher Industriearbeiter von 146,9 auf 160,1 (1962 = 100), während der Index der entsprechenden Tariflöhne nur von 142,9 auf 152,7 anstieg.
Vgl. Statistisches Jahrbuch der BRD 1970, a.a.O., S. 438, 456

Einen anderen Spielraum für die vermögenspolitischen Belastungen könnten die Unternehmer durch den Abbau bisher zusätzlich gewährter Sozialleistungen gewinnen.[125] Ein gleichzeitiger Abbau freiwilliger sozialer Leistungen durch alle in Konkurrenz stehenden Unternehmer ist jedoch äusserst unwahrscheinlich. Der einzelne Unternehmer würde auch hier Gefahr laufen, knappe Arbeitskräfte zu verlieren, ein Verlust, der in keinem Verhältnis zu der Kompensation der Gewinnminderung stehen würde.

Eine Aufrechnung der vermögenspolitischen Gewinnbelastung mit dem Abbau freiwilliger sozialer Aufwendungen ist zum einen im Hinblick auf ihre z.T. doch produktionsbedingten Notwendigkeiten und zum anderen auch aus ethischen Gründen nur in geringem Maß zu erwarten.[126]

Auf eine andere Kompensationsmöglichkeit soll noch kurz eingegangen werden, nämlich die Ausschaltung der Konkurrenz, um zusätzliche Gewinne zu erzielen. Trotz der einzelwirtschaftlichen Vorteile einer zunehmenden Kartellierung dürfte der Umfang dieser Maßnahme beschränkt bleiben. Denn durch Gesetz sind hier enge Grenzen gesetzt, die sich noch verschärfen liessen. Der Drang zur Kartellierung wird

---

125) SPIEGELHALTER weist schon für das Jahr 1957 nach, daß die freiwilligen Sozialaufwendungen einen beträchtlichen Anteil an den gesamten Personalkosten erreicht haben. Vgl. SPIEGELHALTER, F., Der unsichtbare Lohn, Neuwied 1961

126) Vgl. PLEISS, U., Freiwillige soziale Leistungen der industriellen Unternehmung, Berlin 1960, S. 180 ff.

beim Investivlohn stärker sein als bei Einführung der Ertragsbeteiligung. Durch die Kartellierung verschlechtert sich in jedem Fall die Einkommensverteilung für die Arbeitnehmer. Während bei der Investivlohnregelung Einkommen und Vermögensbildung der Arbeitnehmer sinken würden, würde bei der Ertragsbeteiligung die Vermögensbildung der Arbeitnehmer entsprechend der höheren Gewinne mit steigen. In beiden Fällen käme es zu Preissteigerungen und kontraktiven Tendenzen.

III. Die Problematik der Überwälzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung

In diesem Teil wollen wir mit der Erörterung der Frage beginnen, wie sich der Investivlohn und die Ertragsbeteiligung auf Geldwert, Beschäftigung und Wachstum, d.h. indirekt auf die Einkommens- und Vermögensverteilung auswirken. Dabei steht das Problem in dem Vordergrund, ob die Belastung durch den Investivlohn bzw. durch die Ertragsbeteiligung überwälzt werden kann.

Die Erörterung dieses Problems werden wir anhand einer mikro- und makroökonomischen Analyse vornehmen. Wir sind bisher von einer weitgehenden Aggregation ausgegangen, indem wir zwei Sektoren gebildet haben, nämlich den Sektor der Empfänger von Gewinneinkommen (Unternehmer) und den Sektor der Lohneinkommensempfänger (Arbeitnehmer). Ihre Verhaltensweisen und Beziehungen zueinander stehen im Mittelpunkt der Untersuchung.

Die makroökonomischen Überlegungen sollen uns im weiteren Verlauf Aufschluß über die Wirkungen

von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf die Kreislaufbeziehungen zwischen diesen beiden Aggregaten geben. Diese Betrachtungsweise vermittelt aber noch keinen Einblick in die Entstehung und den Verlauf inflationärer Tendenzen.[127] Um jedoch die Impulse inflationärer Prozesse aufdecken zu können, muß man einzelwirtschaftliche Überlegungen anstellen. Es muß auf die Struktureffekte, d.h. auf die unterschiedlichen Reaktionen auf einzelnen Teilmärkten eingegangen werden.

A. Zur Möglichkeit der Rückwälzung

Eine Möglichkeit der Überwälzung ist die Rückwälzung, der Versuch, eine zusätzliche Kosten- und Gewinnbelastung durch verminderte Einkaufspreise auf die liefernden vorgelagerten Unternehmen zu überwälzen. Konsequent durchgeführt hätte dies zur Folge, daß letztlich der Urproduzent die gesamte Belastung zu trägen hätte. Das heißt, die Arbeitnehmer wären letztlich nur an den Vermögen der Urproduzenten beteiligt. Die Vermögensbildung und -verteilung der Unternehmen aller anderen Produktionsstufen blieben unverändert. Daß eine solche umfassende Rückwälzung gelingt, erscheint aussichtslos. Die Gewinne der Urproduzenten werden kaum ausreichen, um die Gewinnbelastung aller anderen Unternehmen tragen zu können. Außerdem fehlt ein kontinuierliches, monopsonistisches Marktmachtgefälle, eine wesentliche Voraussetzung für eine derart weite Rückwälzung.

---

127) Vgl. HANFLAND, H.-D., Nachfrage und kosteninduzierte Inflation (Eine Verlaufsanalyse), Diss. Bonn 1965, S. 46

Aber selbst eine partielle Rückwälzung aufgrund der monopsonistischen Stellung nur eines Nachfragers erscheint aussichtslos bei einer zusätzlichen Gewinnbelastung a l l e r Unternehmen.[128] Denn dem Rückwälzungsversuch steht letztlich auch das Bemühen des ebenfalls vermögenspolitisch belasteten Vorlieferanten entgegen, seine Belastung vorzuwälzen.

Vollkommen auszuschließen ist die partielle Rückwälzung eines Teils der Belastung jedoch nicht. Dies gilt insbesondere für das Investivlohnkonzept, bei dem im Gegensatz zur Ertragsbeteiligung die Gewinnbelastung nicht für alle Betriebe einheitlich ist, sondern von der Lohnintensität der Produktion abhängt. Es ist denkbar, daß z.B. ein Monopsonist mit lohnintensiverer Produktionsweise als sein Vorlieferant einen Teil seiner relativ höheren Belastung zurückwälzen kann. Auf das Preisniveau wird eine derart beschränkte Rückwälzung jedoch kaum zurückschlagen. Gesamtwirtschaftlich erscheint die zu erwartende Rückwälzung vermögenspolitischer Belastungen jedoch unbedeutend.

B. Zur Möglichkeit von Vorwälzversuchen

Der Versuch der Unternehmer, die erhöhten Belastungen durch den Investivlohn und durch die Ertragsbeteiligung in den Preisen auf die Abnehmer ihrer Produkte zu überwälzen, erscheint als die nächstliegende Reaktionsweise der Unternehmer. Das Gelingen

---

128) Vgl. ARNDT, E., Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, Tübingen 1957, S. 149

dieses Versuchs ist in zweierlei Hinsicht von Bedeutung. Zum einen wird im Falle der Überwälzung durch die einhergehende Geldentwertung eine breitere Vermögensstreuung erschwert bzw. unmöglich gemacht, zum anderen werden in dem Maße, in dem die Vorwälzung gelingt, negative Impulse auf Beschäftigung und Wachstum abgeschwächt.

1. Zum Versuch der Vorwälzung des Investivlohns

Allgemein wird die Meinung vertreten, daß kein Unternehmer eine Gelegenheit auslassen wird, eine zusätzliche Belastung, gleich welcher Art, zu überwälzen.[129] Diese Ansicht wird erhärtet durch die Argumentation der Unternehmer, daß Lohnerhöhungen ohne Preissteigerungen nur im Rahmen des Produktivitätszuwachses möglich seien, d.h. also, sie sind nur dann möglich, wenn die Erlös-Kosten-Relation und damit der Gewinnanteil der Unternehmer nicht zu ihren Umgunsten verändert wird. Dieselbe Reaktionsweise zugrundelegend, kommt FÖHL bezüglich des Investivlohnes zu dem Schluß, daß zur Erhaltung eines bestimmten Preisniveaus der gesamte Lohn, also auch der Investivlohn, innerhalb der Produktivitätsgrenze liegen muß.[130] In den hier unterstellten Konzeptionen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung liegen die vermögenspolitischen Belastungen jedoch ausdrücklich über der Produktivitätsgrenze.

---

129) Vgl. MÜLLER, J.H., Wirtschaftliche Fragen der Bildung breitgestreuten Eigentums, in: Ordo, Bd. 10 1958, S. 301

130) Vgl. FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchungen ...., a.a.O., S. 125

Im Zusammenhang mit der Frage, ob die Unternehmer durch Überwälzung des Investivlohns ihre bisherige Gewinnspanne zu erhalten versuchen, wurde immer wieder die Frage diskutiert, ob der Investivlohn Kostencharakter habe.[131] In dieser Diskussion ging es aber letztlich nur um unterschiedliche Definitionen des betriebswirtschaftlichen Kostenbegriffes.

Für unser Problem ist allein die Tatsache entscheidend, daß die über den Produktivitätszuwachs hinausgehenden Investivlöhne eine Kostensteigerung darstellen, auch wenn ihnen teilweise der Kostencharakter formal abgesprochen wird.[132] Die rein formale Argumentation, daß bei der Aufbringung der Investivlöhne durch Beteiligung oder durch Verschuldung die Kostenrechnung nicht tangiert wird, läßt den angenommenen Versuch der Überwälzung nicht weniger wahrscheinlich sein.

Eine Lohnerhöhung über den Produktivitätszuwachs hinaus stellt in jedem Fall eine Erhöhung der Kosten für die Unternehmer dar. Bei konstanten Preisen werden die Gewinne der Unternehmer entsprechend geschmälert. "Vermutlich werden sie daher darauf in gleicher Weise reagieren, wie sie es in den letzten Jahren immer bei einer Lohnerhöhung getan haben, die über den Produktivitätszuwachs hinausging, indem sie die Preise ihrer Produkte entsprechend erhöhen".[133]

---

131) Eine Aufzählung der Autoren, die dem Investivlohn eindeutig einen Kostencharakter zuschreiben, und der Autoren, die den Kostencharakter verneinen, gibt RINGER, P., a.a.O., S. 119/120

132) Vgl. OBERHAUSER, A., Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohns, a.a.O., S. 47

133) MÜLLER, J.H., Wirtschaftliche Folgen der Bildung breitgestreuten Eigentums, a.a.O., S. 301

Aus diesen Ausführungen schließen wir, daß die einzelnen Unternehmer mit hoher Wahrscheinlichkeit den Versuch unternehmen werden, die vermögenspolitischen Belastungen vorzuwälzen. Das gilt besonders für den Investivlohn. Unter dem Hinweis, daß der Investivlohn nun einmal ein Kostenbestandteil ist, behauptet FÖHL, daß man "automatisch" versuchen wird, diesen zu überwälzen, genauso wie den Barlohn, die indirekten Steuern und alle anderen Kosten, die auch den Grenzproduzenten treffen.[134)]

Allgemein wird es als realistisch angesehen, daß die einzelnen Unternehmer die Preise mit einem bestimmten prozentualen Zuschlag auf die Stückkosten kalkulieren, um einen bestimmten Gewinn zu realisieren.[135)] Daß die Unternehmer von der Kalkulationstechnik her in der Lage sind, die entsprechenden Preise auch nach Einführung eines Investivlohns zu ermitteln, wird nicht bezweifelt.

2. Zum Versuch der Vorwälzung der Ertragsbeteiligung

Anders dagegen sieht es aus bei der Ertragsbeteiligung, also bei einer gewinnabhängigen Belastung der Unternehmer. Hier taucht das umstrittene Problem auf, ob die Unternehmer die Ertragsbeteiligung überhaupt in die Preise einkalkulieren k ö n n e n . Am Rande behandelt wird dieses Problem in der Diskussion über die Überwälzbarkeit von Gewinnsteuern, die in der Mitte der 50iger Jahre im Finanzarchiv

---

134) Vgl. FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchung ...., a.a.O., S. 20, 124

135) Vgl. SCHEELE,E., Lohnpolitik und Vermögensbildung, in: Wachstum, Vermögensbildung, Stabilisierung, Berlin 1967, S. 55

stattgefunden hat. Was dort über die Kalkulierbarkeit von Gewinnsteuern gesagt wurde, läßt sich auf die Ertragsbeteiligung übertragen.

SCHMÖLDERS vertritt dort die Meinung, daß das Unternehmerverhalten letztlich darauf hinausläuft, die Gewinnsteuern (Einkommens- und Körperschaftssteuer) als Kosten- und Aufwandselemente zu betrachten, daß sie deshalb in der Preisfestsetzung berücksichtigt und auf diese Weise auf die Konsumenten überwälzt werden.[136)]

Dem wird entgegengehalten, daß erst die Höhe der zusätzlichen Gewinnbelastung bekannt sein müsse, um diese in die Preise einkalkulieren zu können. Dieses Argument wird durch den Einwand entkräftet, daß es bei der heutigen Kalkulationstechnik durchaus möglich ist, anhand von gewissen Erfahrungswerten Anhaltspunkte dafür zu finden, mit welchem Prozentsatz die zu erwartende Gewinnbelastung in den Preis einzukalkulieren ist.[137)] Demnach ist eine an dem Gewinn direkt anknüpfende Belastung einige Zeit nach ihrer Einführung kalkulierbar. HALLER bezweifelt die Richtigkeit dieser Auffassung, allerdings ohne dies genauer zu begründen.[138)]

In einer späteren Untersuchung hält es FÖHL für durchaus realistisch, daß bestimmte Unternehmen eine gewinnabhängige Belastung wie die Gewinnsteuer

---

136) Vgl. SCHMÖLDERS, G., Die Notwendigkeit der organischen Steuerreform, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 14, 1953/54, S. 57;
Vgl. SCHMÖLDERS, G., Allgemeine Steuerlehre, 4. Aufl., Berlin 1965, S. 130 ff.

137) Vgl. BRÜCK, J., Die Körperschaftssteuer als Kostenfaktor, Köln 1950, S. 36

138) Vgl. HALLER, H., Nettoumsatzsteuer versus Gewinnsteuer, Finanzarchiv, N.F., Bd. 16, 1955/56, S. 116

oder die Ertragsbeteiligung in den Preis einkalkulieren. Dabei geht er davon aus, daß die Empfänger von Knappheitsgewinnen infolge ihrer Monopolstellung ihren Gewinn durch die Wahl der optimalen Produktionsmenge nicht maximiert haben und es auch nicht k ö n n e n , da "ihnen der Verlauf ihrer Preisnachfrage-Kurve, der sich durch die Preispolitik anderer Unternehmen, durch neu auftretende Erzeugnisse und durch Veränderung der Gesamtausgaben ständig verschiebt, gar nicht bekannt sein kann".[139]

Realistischer erscheint es ihm, "daß die Unternehmer sich ... bemühen , einen Preis zu erzielen, der die Realisierung eines in seiner absoluten Höhe vorgeplanten Gewinnes erlaubt ...".[140] Das setzt voraus, daß die Unternehmer die zukünftige Belastung des Gewinnes kalkulieren können.

Aus dem Modell der vollkommenen Konkurrenz wissen wir nun, daß der einzelne Anbieter keine Möglichkeit zu einer derartigen Preispolitik hat, wenn er nicht Gefahr laufen will, alle Kunden zu verlieren. Es sei denn, es entwickelte sich so etwas wie eine allgemeine Überzeugung, Gewinnbelastungen wie die Ertragsbeteiligung müßten in die Kostenrechnung einbezogen, also in die Preise einkalkuliert werden.[141] Voraussetzung für die Überwälzung wäre dann ein übereinstimmendes Verhalten aller

---

139) FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchung ..., a.a.O., S. 21

140) Ebenda

141) Vgl. RECKTENWALD, H.C., Steuerinzidenzlehre, Grundlagen und Probleme, Berlin 1958, S. 114

Konkurrenten. Es müßte so etwas wie ein "Kalkulationskartell" bestehen.[142] Die Bildung eines solchen Kalkulationskartells ist umso wahrscheinlicher, je transparenter ein Markt ist. Dies ist im Oligopol eher der Fall als bei polypolitischer Konkurrenz. Mangelnder Wettbewerb macht also den Versuch der Vorwälzung einer Ertragsbeteiligung sehr wahrscheinlich.

Neben der Marktform dürfte noch die jeweilige Konjunkturlage mitbestimmend sein für die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Vorwälzversuch der Ertragsbeteiligung zu erwarten ist. Der W i l l e zum Einkalkulieren der Ertragsbeteiligung wird in Zeiten der Vollbeschäftigung größer sein als in einer Rezession, wo die Unternehmer mit zunehmendem Rückgang der Nachfrage rechnen müssen. Diese Konjunkturabhängigkeit der Überwälzungsbereitschaft gilt auch bei Einführung des Investivlohns.

Wir stellen fest: Mit dem Versuch der Vorwälzung des I n v e s t i v l o h n s ist in einer vollbeschäftigten Wirtschaft uneingeschränkt zu rechnen. Die Ertragsbeteiligung wird man auf unvollkommenen Märkten versuchen vorzuwälzen, wenn die Anbieter dort ihre gewinnmaximale Produktionsmenge nicht ermitteln können und wenn aufgrund von Erfahrungen die Kalkulationsverfahren der Konkurrenten transparent und dadurch (oder durch direkte Absprache) ein übereinstimmendes Verhalten aller entsteht. Da wir annehmen, daß die Unvollkommenheit der Märkte die Regel ist und vollkommener Wettbewerb nicht existiert, kommen wir zu dem Schluß, daß der Versuch, die Ertragsbeteiligung

---

142) Vgl. KLÜBER, F. Eigentumstheorie und Eigentumspolitik, Osnabrück 1963, S. 355

vorzuwälzen, in einer gewissen Zeit nach ihrer Einführung mit derselben Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist wie bei dem Investivlohn. Es gehen also sowohl von dem Investivlohn wie auch von der Ertragsbeteiligung inflationäre Impulse aus.

3. Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung hinsichtlich der für eine Gewinnkompensation notwendigen Preiserhöhung

Die inflationären Impulse, die von dem Investivlohn und der Ertragsbeteiligung ausgehen, sind jedoch unterschiedlich stark; hinsichtlich des Ausmaßes der Preiserhöhung, die nötig ist, um den vor Einführung der jeweiligen vermögenspolitischen Maßnahmen geplanten Gewinn zu realisieren, unterscheiden sich Investivlohn und Ertragsbeteiligung. Das läßt sich anhand eines einfachen Zahlenbeispieles zeigen. Wir vergleichen zwei Unternehmen mit identischer Kostenstruktur und gleichem Umsatz und einer Preiselastizität der Nachfrage von Null. Das Gewinn-Lohn-Verhältnis beträgt in beiden Unternehmen 300 : 700, was dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt entsprechen soll. Der Erlös beträgt jeweils 1000 bei einem Preis von 10 und 100 abgesetzten Gütereinheiten.

Wir unterstellen das vermögenspolitische Ziel, daß 50% des pro Periode erwirtschafteten Gewinns zur Umverteilung aufgebracht werden sollen. Das entspricht einer Beteiligungsquote von 50% und einer Investivlohnquote von 21,5% ($\frac{1}{2} \cdot \frac{300}{700} \cdot 100 = 21{,}5\%$).

In dem einen Unternehmen (U_1) wird nun der Investivlohn mit der Quote 21,5% und in dem anderen Unternehmen (U_2) wird die Ertragsbeteiligung mit der

Quote 50% eingeführt. Um wieviel Prozent müssen nun die Unternehmer jeweils ihre Preise erhöhen, um ihren Gewinn in Höhe von 300 auch nach Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen zu realisieren?

Der Unternehmer (U_2), der durch die Ertragsbeteiligung belastet ist, muß in seiner Preiskalkulation berücksichtigen, daß der durch die Preiserhöhung gestiegene Gewinn wieder zur Hälfte abgeführt werden muß. Das heißt, der Unternehmer (U_2), der von seinem ursprünglichen Gewinn 150 abführt, muß auf eine Gewinnhöhe von 600 kommen, um das ursprüngliche, ihm verbleibende Gewinn-Einkommen von 300 zu realisieren. Der Erlös stiege dann auf 1.300, was eine 30%ige Preiserhöhung voraussetzt.

Dagegen erfordert der Ausgleich der Investivlohnbelastung eine geringere Gewinnerhöhung, da durch die Gewinnerhöhung die Bemessungsgrundlage der vermögenspolitischen Belastung nicht unmittelbar verändert wird. Der Unternehmer (U_1) muß also seinen Gewinn von 300 auf 450 erhöhen, um die Investivlohnbelastung auszugleichen. Der Erlös stiege dann auf 1.150, was einer Preiserhöhung von 15% entspricht. Die folgende Tabelle gibt nun an, wie sich unter den oben getroffenen Annahmen der Preis, das Lohn- und Gewinneinkommen und deren Anteile am Gesamtvermögen in den Unternehmen 1 und 2 verändern.

Veränderungen von Preis, Einkommen und Einkommensanteilen aufgrund der Vorwälzung der Gewinnbelastung durch den Investivlohn und durch die Ertragsbeteiligung

	U_1 u. U_2: vor Einführung d. vermögenspolitischen Maßnahmen	U_1: nach Überwälzung des Investivlohnes	U_2: nach Überwälzung der Ertragsbeteiligung
Preis	10	11,5	13
Erlös	1000	1150	1300
Gesamtlohn einschl. Il.bzw.Eb.	700	850	1000
Gesamtgewinn einschl. Il.bzw.Eb.	300	450	600
Investivlohn	-	150	-
Ertragsbeteiligung	-	-	300
Barlohn	700	700	700
Nettogewinn	300	300	300
Barlohnquote	70 v.H.	ca. 61 v.H.	ca. 54 v.H.
Gesamtlohnquote	70 v.H.	ca. 74 v.H.	ca. 77 v.H.
Nettogewinnquote	30 v.H.	ca. 26 v.H.	ca. 23 v.H.
Gesamtgewinnquote	30 v.H.	ca. 39 v.H.	ca. 46 v.H.

Die Überwälzung der Ertragsbeteiligung führt unter diesen Annahmen zu doppelt so hohen Preissteigerungen wie die Überwälzung des Investivlohnes. Das hat zur Folge, daß der reale Barlohn bei der

Ertragsbeteiligung doppelt so tief sinkt wie bei dem Investivlohn. Zum Ausgleich ist die Vermögensbildung der Arbeitnehmer (c.p.) bei der Ertragsbeteiligung doppelt so hoch wie bei dem Investivlohn. Gebildet haben die Arbeitnehmer das Mehr an Vermögen zum großen Teil auf Kosten ihres realen Konsums.

Aber auch der Realwert der den Unternehmern verbleibenden Nettogewinneinkommen ist gesunken. Sowohl U_1 wie auch U_2 haben zwar durch Preiserhöhung die ursprüngliche Gewinnhöhe wieder hergestellt, ihr Anteil am Gesamteinkommen ist jedoch gesunken; beim Investivlohn (U_1) von 30 v.H. auf 26 v.H. und bei der Ertragsbeteiligung (U_2) von 30 v.H. auf 23 v.H. Dagegen ist das g e s a m t e Realeinkommen der Arbeitnehmer trotz Preissteigerungen gestiegen. Bei der Ertragsbeteiligung (U_2) ist ihr Anteil am Gesamteinkommen trotz der doppelt so hohen Preissteigerungen um 3.v.H. höher als ihr entsprechender Anteil bei der Investivlohnregelung.

Es sei nun dahingestellt, ob die Unternehmer tatsächlich nur ihre ursprüngliche Gewinnhöhe realisieren wollen oder ob sie nicht versuchen, die Preise so zu erhöhen, daß auch ihr Anteil am Gesamteinkommen ungefähr gleich bleibt.[143] In jedem Fall - und das soll die Tabelle deutlich machen - gehen von der Ertragsbeteiligung wesentlich stärkere inflationäre Tendenzen aus, wenn die Unternehmer ihre Preissetzung an einer bestimmten

---

143) Ein genau so großer Nettogewinnanteil am Gesamteinkommen wie vor Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen kann im Fall der Ertragsbeteiligung auch durch extremste Preiserhöhungen nicht erreicht werden.

Gewinnhöhe oder an einer bestimmten Gewinnquote ausrichten.

Die Tabelle ließe sich noch erweitern, wenn man die Zielsetzung der Gewerkschaften, den Anteil des Barlohneinkommens am Volkseinkommen konstant zu halten, mit einbezieht. Die zum Zweck der Vorwälzung der vermögenspolitischen Belastungen erfolgten Preissteigerungen würden dann zwangsläufig eine Erhöhung der Barlöhne nach sich ziehen. Die inflationären Prozesse wären wesentlich stärker, die Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung blieben aber bestehen.

Die soeben angestellten Überlegungen beruhen auf sehr vereinfachenden Annahmen, die von jeglichen wirtschaftlichen Zusammenhängen abstrahieren. Sie sollten lediglich verdeutlichen, daß von der Ertragsbeteiligung größere inflationäre Tendenzen ausgehen als vom Investivlohn. Darüber, ob derartige Vorwälzungsversuche tatsächlich realisierbar sind, und ob die festgestellten tendenziellen Unterschiede überhaupt sichtbar werden können, wird an dieser Stelle keine Aussage gemacht.

Was den tatsächlichen Erfolg einer gesamtwirtschaftlichen Überwälzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung angeht, so ist die Tatsache zu berücksichtigen, daß die Preise in einer Marktwirtschaft nicht allein durch die Vorstellungen der Unternehmer von einem befriedigenden Gewinn bestimmt werden, sondern durch das Zusammenwirken von Angebot und Nachfrage. In diesem Zusammenhang betont OBERHAUSER: "Nicht die Kosten bestimmen den Preis, sondern die Nachfrage".[144] Das heißt, ein kalkuliertes

144) OBERHAUSER, A., Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes, a.a.O., S. 48

Preisniveau ist weit davon entfernt, realisiert zu werden, wenn die angebotenen Gütermengen von der momentären Gesamtnachfrage nicht absorbiert werden. Denn das realisierte Preisniveau wird von dem Verhältnis der Gesamtproduktion zur Höhe der monetären Nachfrage determiniert.

Bei kurzfristig konstantem Güterangebot wird daher die Höhe des Volkseinkommens über die Höhe des tatsächlichen Preisniveaus bestimmt. Die Höhe des Volkseinkommens ergibt sich aus der sich aus Konsumausgaben und Investitionsausgaben zusammensetzenden Gesamtnachfrage.

C. Die Beurteilung des Erfolges einer Vorwälzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung

1. Die Beurteilung des Vorwälzerfolges aus kreislauftheoretischer Sicht

Ob die Aufbringung der Umverteilungsmittel durch den Investivlohn oder die Ertragsbeteiligung erfolgt, in beiden Fällen läßt sich unmittelbar eine Veränderung der Gesamtnachfrage nicht herleiten, denn die aufgebrachten Mittel werden genauso wieder einer investiven Verwendung zugeführt, wie das vorher auch geschehen ist.

Mit der investiven Verwendung der durch Investivlohn bzw. durch Ertragsbeteiligung aufgebrachten Mittel erhöht sich lediglich das Sparen der Nichtunternehmer. Diesem zusätzlichen Sparen steht aber kein Konsumverzicht aus dem Barlohneinkommen

gegenüber, sondern gespart wird aus dem zusätzlichen Einkommen, das auf Kosten der Unternehmer bezogen wird. Es zeigt sich also aus makroökonomischer Sicht, daß eine unabdingbare Voraussetzung für den Erfolg einer gesamtwirtschaftlichen Überwälzung der vermögenspolitischen Belastungen fehlt, nämlich die Zunahme der Gesamtnachfrage.[145] Es gilt demnach in gleicher Weise für den Investivlohn wie für die Ertragsbeteiligung, daß eine erfolgreiche gesamtwirtschaftliche Überwälzung über den Preis ausgeschlossen ist.

Nehmen nun die Unternehmer dennoch die vermögenspolitischen Belastungen zum Anlaß, Preissteigerungen vorzunehmen, entsteht zunächst eine Nachfragelücke, da das gesamtwirtschaftliche Angebot rein monetär steigt jedoch nicht die Gesamtnachfrage. Dem nun drohenden Beschäftigungs- und Produktionsrückgang könnte nur durch eine Erweiterung des Zahlungsmittelkreislaufes, z.B. durch expansive Geldpolitik, begegnet werden. Die Preissteigerungen ließen sich aber nur durch restriktive Maßnahmen bekämpfen. Würde also die Zentralbank das Vollbeschäftigungsziel höher stellen als die Geldwertstabilität, so könnten die Unternehmer jede Korrektur der Umverteilung verhindern. Es würde eine ungeheure Inflationsspirale ausgelöst (s. Tabelle S. 104).

---

145) Vgl. NELL-BREUNING, O.v., Sparen ohne Konsumverzicht, in: LEBER, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Wissenschaftliche Beiträge, Dokumentation 3, Frankfurt a.M. 1965, S. 55;

Vgl. ARNDT, E., Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, a.a.O., S. 150 ff.

Aber ein derartiges inflationsbegünstigendes Verhalten der Zentralbank erscheint äusserst unrealistisch. Bleibt also zu fragen, ob auch ohne zusätzliche Maßnahmen der Notenbank der Kreislauf einen Spielraum für die Überwälzung von zusätzlichen Belastungen läßt.

Hierzu besteht zum Teil die Auffassung, daß in einer bei Vollbeschäftigung wachsenden Wirtschaft stets eine solche Erweiterung des Kreislaufes vorliegt, daß auch zusätzliche vermögenspolitische Belastungen überwält werden können.[146] WEDDIGEN hält eine die Vorwälzung begünstigende Ausweitung des Zahlungsmittelumlaufes dann für wahrscheinlich, wenn die Umverteilungsmittel an den Fonds in bar abgeführt werden, die dieser dann für Finanzierungsvorhaben weitergibt.[147]

Ein aus den beiden genannten Gründen gegebener monetärer Spielraum für eine Vorwälzung ist zwar denkbar, doch läßt sich über das Ausmaß dieses Spielraums keine Aussage machen. Die monetären Voraussetzungen für die Vorwälzung jeder beliebig hohen vermögenspolitischen Belastung sind keinesfalls gegeben. Aber es kann wohl auch aus makroökonomischer Sicht nicht ganz ausgeschlossen werden, daß den Unternehmen zumindest partiell die Überwälzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung gelingt.

---

146) Vgl. WIEGMANN, H., Breitere Vermögensstreung, Pläne - Möglichkeiten - Grenzen, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften, 2. Bd., hrsg. von J. HÖFFNER, Münster 1961, S. 211

147) Vgl. WEDDIGEN , W., Die wirtschaftlichen Folgen ...., a.a.O., S. 93

Eine allgemein spürbare Steigerung des Preisniveaus erscheint ohne expansive Maßnahmen der Zentralbank allerdings ausgeschlossen.

Dieses kreislauftheoretisch begründete Ergebnis haben wir anhand von makroökonomischen Globalgrößen gewonnen, wie sie sich im Gleichgewichtszustand nach Einführung der Datenänderung (vermögenspolitische Maßnahme) ergeben. Über den Ablauf und die Tendenzen der ökonomischen Prozesse zwischen den beiden Gleichgewichtszuständen vor und nach der Datenänderung wird und kann in dieser Betrachtungsweise nichts ausgesagt werden.[148)]

Es stellt sich also die Frage, ob die aus gesamtwirtschaftlicher Sicht modelltheoretisch gesichert erscheinende Beurteilung eines Vorwälzungserfolges von Investivlohn bzw. Ertragsbeteiligung auch einzelwirtschaftlichen Betrachtungen standhält. Es ist also zu fragen, ob einzelwirtschaftlich eine Vorwälzung erfolgen kann, und wenn ja, wovon Erfolg oder Mißerfolg eines einzelwirtschaftlichen Vorwälzversuches abhängen. Wir unterstellen dabei, daß die Gesamtnachfrage konstant bleibt, eine Annahme, die an späterer Stelle noch zu diskutieren ist.

2. Die Beurteilung des Vorwälzerfolges aus einzelwirtschaftlicher Sicht

Die wesentlichen Bestimmungsgründe für den einzelwirtschaftlichen Erfolg einer Gewinnbelastung sind die Marktform und die Preiselastizität der Nachfrage. "Für die Überwälzungslehre ist die Berücksichtigung der Marktform besonders wichtig, weil

148) Vgl. HANFLAND, H.-D., a.a.O., S. 46

der Monopolist seinen Angebotspreis weitgehend selbst gestalten kann, während der Anbieter auf einem Markt des vollkommenen Wettbewerbs gezwungen ist, den sich bildenden Marktpreis als feste Größe hinzunehmen".[149] Je stärker also die Konkurrenz ist, der sich ein Unternehmen ausgesetzt sieht, umso eher muß es sich bereit finden, die vermögenspolitische Belastung aus seinem Gewinn zu tragen.

In engem Zusammenhang mit der Marktform steht die Preiselastizität der Nachfrage, die ein Unternehmer mit seinen Produkten befriedigt. Je unelastischer die Nachfrage - d.h. je weniger sie auf eine Preiserhöhung mit einer Verminderung der nachgefragten Menge reagiert -, umso leichter ist die Überwälzung.[150]

Die sich in der Preiselastizität der Nachfrage wiederspiegelnde Marktmacht des Anbieters beeinflußt folglich entscheidend den einzelwirtschaftlichen Erfolg eines Überwälzungsversuches. Überwälzen nun die Unternehmer, die sich einer starren bzw. weniger elastischen Nachfrage gegenüber sehen, den Investivlohn oder die Ertragsbeteiligung, so verlieren diese kein bzw. nur wenig Nachfragevolumen, und ihre Erlöse steigen. Diese Unternehmer könnten ihre vor Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen bestehende Erlös-Kosten-Relation nahezu wieder herstellen.

---

149) Vgl. SCHMÖLDERS, G., Allgemeine Steuerlehre, 4. Aufl., Berlin 1965, S. 153

150) Vgl. ebenda, S. 154

Gleichzeitig aber entziehen diese Unternehmer, indem sie ein vermehrtes Ausgabevolumen an sich binden, anderen Anbietern mit einer höheren Preiselastizität der Nachfrage, so daß deren Erlös zurückgeht. Der Versuch dieser Unternehmer, a u c h die vermögenspolitischen Belastungen zu überwälzen, würde noch zu einem größeren Rückgang ihres Absatzes führen. Die Unternehmen mit der höheren Nachfrageelastizität sind in der Folge gezwungen, entweder ihre Produktion einzuschränken oder ihre Preise zu reduzieren.

Senken die Unternehmen, die nicht überwälzen können, die Preise, so daß sie die alte Gütermenge absetzen können, so tragen sie allein die zusätzliche Vermögensbildung der Arbeitnehmer. Eine Preissenkung erscheint aber neben der allgemein geringen Preisflexibilität nach unten insbesondere bei den Unternehmen mit hoher Nachfrageelastizität deswegen unwahrscheinlich, weil deren Gewinne aufgrund des Nichtvorhandenseins von Monopolgewinnen (und den vermögenspolitischen Belastungen) schon relativ klein sind. Es ist eher anzunehmen, daß die Unternehmen, die nicht überwälzen können, die Produktion einschränken. In diesem Fall können die Konsumenten bei konstantem Barlohneinkommen weniger Güter kaufen, d.h. sie müssen ihren Konsum einschränken. Die zusätzliche Vermögensbildung der Arbeitnehmer ginge demnach zu Lasten ihres Lebensstandards. Die Unternehmen, denen eine Überwälzung gelingt, tragen zur Vermögensbildung der Arbeitnehmer nichts bei. Ihr Gewinn steigt gegenüber den Gewinnen der Unternehmen, die nicht überwälzen können. "Es tritt zusätzlich eine Umschichtung innerhalb der Unternehmereinkommen zugunsten derjenigen ein, die eine größere

Marktmacht besitzen".[151]

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß zwar eine Vorwälzung des Investivlohnes bzw. der Ertragsbeteiligung im Ganzen mißlingt, partiell jedoch zum Erfolg führen kann.

Die partielle Überwälzung erfolgt zu Lasten derjenigen Unternehmen, denen auf diese Weise Nachfrage entzogen wird. Die Folge wäre entweder eine Verschiebung der Preisstruktur bei gleichbleibendem Preisniveau oder eine Erhöhung des Preisniveaus bei konstanter Preisstruktur, aber zurückgehender Produktion und Beschäftigung.

Da nicht anzunehmen ist, daß die Unternehmen, die vermögenspolitische Belastung nicht überwälzen können, ihre Preise senken, ist eine Erhöhung des Konsumgüterpreisniveaus bei sinkender Konsumgüterproduktion zu erwarten.

Das Ausmaß dieser Veränderungen ist, abgesehen von der Höhe der vermögenspolitischen Belastung, abhängig von der Struktur der Nachfrageelastizitäten und von dem auf oligopolistischen Märkten vorhandenen Spielraum zwischen realisiertem und gewinnmaximalem Preis.

3. Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung

Es sind in der Hauptsache die bestehenden Unterschiede zwischen den Nachfrageelastizitäten der

---

151) OBERHAUSER, A., Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohns, a.a.O., S. 49

einzelnen Unternehmen, die eine partielle Überwälzung sowohl des Investivlohns als auch der Ertragsbeteiligung ermöglichen. Die durch die vermögenspolitischen Maßnahmen vorgesehene Gewinnbelastung des einzelnen Betriebes wird dadurch zu ungunsten der Betriebe, die ihre Preise nicht ohne Absatzverlust erhöhen können, verschoben. Mit der sich durch die partielle Überwälzung ergebenden Verteilungsänderung der vermögenspolitischen Gewinnbelastung geht eine Erhöhung des Preisniveaus (bei sinkender Produktion) einher.

Während nun im Falle der Ertragsbeteiligung allein die Nachfrageelastizitäten für die Verteilung der Gewinnbelastung ausschlaggebend sind, kommt beim Investivlohn die Produktionsstruktur des einzelnen Betriebes als weiterer Bestimmungsfaktor der Gewinnbelastungsverteilung hinzu. Das kann dazu führen, daß der Investivlohn und die Ertragsbeteiligung zu unterschiedlichen Erhöhungen des Preisniveaus führen. Denn je nach Produktionsstruktur der Betriebe, denen aufgrund ihrer relativen starren Nachfrage eine Überwälzung des Investivlohnes gelingt, ergibt sich eine zusätzliche Belastung der Gewinne. Dies wird sich besonders auf die Existenz der Grenzbetriebe auswirken.

Als Grenzunternehmen werden im allgemeinen die Betriebe bezeichnet, deren Produktpreis mit den Durchschnittskosten zusammenfällt. Eine Belastung durch die Ertragsbeteiligung wäre in diesem Fall nicht gegeben. Diese aus dem statischen Modell der vollkommenen Konkurrenz abgeleitete Definition von einem Grenzunternehmen kann nicht ohne weiteres auf eine dynamische Wirtschaft übertragen werden. Grenzbetriebe, die sich in einer statischen Wirtschaft halten können, würden in einer wachsenden

Wirtschaft unweigerlich ausscheiden. Grenzunzernehmen in einer wachsenden Wirtschaft wären solche Unternehmen, die einen gewissen Mindestgewinn erzielen, der ihnen zumindest teilweise eine Teilnahme am technischen Fortschritt und damit am wirtschaftlichen Leben gerade noch erlaubt. Wir unterstellen daher, daß der Grenzbetrieb in einer dynamischen Wirtschaft noch einen Gewinn erzielt.

Demnach würde sowohl der Investivlohn wie auch die Ertragsbeteiligung für diese Betriebe eine zusätzliche Belastung darstellen, die ihren Mindestgewinn verkleinert. Je nach der Höhe der Gewinnbelastung kann dies zum Ausscheiden des Betriebes aus dem Markt führen. Wir können zunächst feststellen, daß diese Grenzunternehmen einer Gewinnminderung mit größter Intensität begegnen müßten, wenn sie wirtschaftlich überleben wollen.

Während die Belastung durch die Ertragsbeteiligung für Grenzbetriebe stets nicht so groß ist, weil sie am Gewinn anknüpft und somit die Leistungsfähigkeit des einzelnen Unternehmens berücksichtigt, könnte der Investivlohn den Grenzbetrieb bei entsprechender Produktionsstruktur besonders hart treffen. Es könnte sich ergeben, daß die Anzahl der Grenzbetriebe, die die Investivlohnbelastung nicht verkraften können, sich wesentlich von der Anzahl der Grenzbetriebe unterscheidet, die aufgrund der Ertragsbeteiligung aus dem Markt ausscheiden müssen. Je mehr Grenzbetriebe aber ausfallen, umso mehr wird es den im Markt bleibenden Unternehmen gelingen, bei nun verringertem gütermäßigen Angebot und gleicher Nachfrage die vermögenspolitische Belastung in den Preisen weiterzugeben. Unter diesem Aspekt kann die Einführung des Investivlohns zu einer anderen Preisniveauerhöhung führen, als es bei der Einführung der Ertragsbeteiligung der Fall ist.

Der Investivlohn trifft im Gegensatz zur Ertragsbeteiligung die Betriebe besonders hart, die sehr arbeitsintensiv produzieren und eine niedrige Profitrate erzielen.

In diesem Zusammenhang wird gegen den Investivlohn vorgebracht, er sei nicht wettbewerbsneutral.[152] Es wird behauptet, daß gerade die kleinen und mittleren Unternehmen, die in der Mehrzahl lohnintensiver produzieren als die Großunternehmen, den Investivlohn nicht vorwälzen können, weil sie unter besonders starkem Wettbewerbsdruck stehen, während die Großunternehmen, in denen sich die Vermögensbildung hauptsächlich vollzieht, den Investivlohn aufgrund ihrer meist oligopolistischen Stellung am Markt vorwälzen können.[153]

Wenn sich der Investivlohn tatsächlich derart wettbewerbsverzerrend auswirken würde, so hätte dies eine Erhöhung des Preisniveaus und einen erheblichen Rückgang der Beschäftigung zur Folge. Die Erhöhung des Preisniveaus wäre aber nicht so stark wie bei der Ertragsbeteiligung, weil diejenigen Unternehmen (Großunternehmen), die überwälzen können, durch den Investivlohn angeblich geringer belastet werden als durch die Ertragsbeteiligung.

Aber wirkt der Investivlohn tatsächlich um so viel wettbewerbsverzerrender als die Ertragsbeteiligung, wie behauptet wird? Die hier vorgebrachte Kritik

---

152) Vgl. HÖHNEN, W., Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer als vermögenspolitische Konzeption, in: WWJ-Mitteilungen, Düsseldorf 1959, H. 1/2, S. 43

153) Vgl. ebenda, S. 43;
Vgl. COX, H., Möglichkeiten und Grenzen der Vermögensverteilung, in: SCHMÖLDERs Jahrbuch, 1. Halbbd., Berlin 1968, S. 184 f.

gegen den Investivlohn beruht auf der Annahme, daß eine hohe Korrelation zwischen Unternehmensgröße und Lohnintensität besteht.[154] Bezüglich derartiger Korrelationen liegen jedoch keine statistisch gesicherten Ergebnisse vor. Auch KRELLEs Untersuchung der Gewinnverteilung nach Unternehmensgröße[155] läßt keinen Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Gewinn pro Beschäftigten erkennen. Wahrscheinlich ist lediglich, daß die Gewinne in den einzelnen Branchen und/oder Unternehmen unterschiedlich hoch sind und im Zeitablauf variieren.[156]

Bezüglich der unterstellten Korrelation zwischen Lohnintensität und Unternehmensgröße ist lediglich festzustellen, daß die Lohnintensitäten von Branche zu Branche sehr verschieden sind und daß sie im Zeitablauf schwanken.[157]

---

154) Vgl. PATT, H.-M., Investivlöhne. Zur Problematik ihrer Einführung unter primär ökonomischen Gesichtspunkten. Köln 1968, S. 145 f.

155) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J. a.a.O., S. 105 f.

156) Vgl. PATT, H.-M., a.a.O., S. 147

157) Vgl. WATRIN, C., MEYER, W., Untersuchungen der Möglichkeiten des Ausgleichs der gegenwärtigen Belastung durch lohnbezogene Abgaben, Köln 1965, S. 45 ff.

So trifft auch das Urteil von WEDDIGEN, daß der Investivlohn insbesondere für den Mittelstand eine hohe Belastung darstellt[158], nur dann zu, wenn lohnintensive Betriebe vorwiegend den mittelständischen Unternehmen zuzuordnen sind und kapitalintensive Betriebe mehr zur Größenordnung der Großbetriebe gehören. Dies mag vereinzelt der Fall sein, eine generelle Aussage erlauben die empirischen Daten jedoch nicht.

Es läßt sich also kein allgemeingültiger Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Gewinn pro Beschäftigten bzw. Unternehmensgröße und Lohnintensität feststellen. Es bleibt aber die Tatsache bestehen, daß durch den Investivlohn lohnintensive Unternehmen stärker belastet werden als kapitalintensive Betriebe. Bei eventuellen Vorwälzerfolgen könnte sich diese mögliche Belastung noch verstärken, aber auch ausgleichen. Ausschlaggebend dafür sind insbesondere die Preiselastizitäten der Nachfrage.

Wie unterscheidet sich nun aber die Verteilung der Investivlohnbelastung von der Verteilung der Gewinnbelastung durch die Ertragsbeteiligung? Da die Nachfrageelastizitäten durch keines der beiden vermögenspolitischen Konzepte geändert wird, sind die U n t e r s c h i e d e in der Verteilung der vermögenspolitischen Belastungen auf die einzelnen Unternehmen allein bestimmt von dem Verhältnis zwischen Gewinneinkommen und Lohneinkommen in dem einzelnen Betrieb.

Je mehr das Verhältnis zwischen Gewinneinkommen und Lohneinkommen in dem einzelnen Unternehmen von dem

---

158) Vgl. WEDDIGEN, W., a.a.O., S. 102

gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt abweicht, umso mehr unterscheiden sich Investivlohnbelastung und Belastung durch Ertragsbeteiligung.[159] Da aber dieses Einkommensverhältnis in der Mehrzahl der Betriebe von dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt nach unten und oben abweicht, werden mit Sicherheit die meisten Betriebe durch den Investivlohn anders belastet wie durch die Ertragsbeteiligung.

Nehmen wir an, daß die Betriebe,die die vermögenspolitischen Belastungen vorwälzen können, im Durchschnitt ein größeres Verhältnis zwischen Gewinneinkommen und Lohneinkommen ($\frac{g}{l}$) haben als das Durchschnittsverhältnis ($\frac{G}{L}$)[160]. Dann muß bei den Betrieben ohne Überwälzungsmöglichkeit das Verhältnis zwischen Gewinneinkommen und Lohneinkommen insgesamt entsprechend kleiner sein als im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. In diesem Fall werden durch eine Ertragsbeteiligung die Preise mehr steigen und der Absatz der Unternehmen ohne Überwälzungsmöglichkeit mehr zurückgehen als durch den Investivlohn. Denn die Unternehmen mit Überwälzungsmöglichkeit und den relativ höheren Gewinnen werden durch die Ertragsbeteiligung primär mehr belastet als durch den Investivlohn. Folglich ist auch die Vorwälzung größer.

---

159) Denn durch das Durchschnittsverhältnis $\frac{G}{L}$ ist die Höhe des Investivlohnsatzes, der hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Gewinnbelastung der Beteiligungsquote entspricht, bestimmt worden (Vgl. S. 51 f)

160) g = betrieblicher Gewinn, l = betriebliche Lohnzahlungen von Unternehmen;
G = gesamtwirtschaftlicher Gewinn, L = gesamtwirtschaftliches Lohneinkommen.

Die primäre vermögenspolitische Belastung durch die Ertragsbeteiligung ist aber bei den Unternehmen ohne Überwälzungsmöglichkeit kleiner, als das beim Investivlohn der Fall wäre.

Betrachten wir nun die umgekehrte Konstellation: Das sich aus dem Durchschnitt der Unternehmen mit Überwälzungsmöglichkeit ergebende Verhältnis aus Gewinneinkommen und Lohneinkommen ($\frac{G}{L}$) ist kleiner als das entsprechende Verhältnis, das sich insgesamt bei den Unternehmen ohne Überwälzungsmöglichkeit ergibt. In diesem Fall werden durch die Ertragsbeteiligung die Preise weniger steigen und der Absatz der Unternehmen ohne Überwälzungsmöglichkeit weniger zurückgehen als durch die Investivlohnregelung. Die primäre Belastung durch die Ertragsbeteiligung ist bei den Unternehmen ohne Überwälzungsmöglichkeit zunächst allerdings höher als durch den Investivlohn. Sie sinkt aber, wenn die Gewinne aufgrund der mit der Vorwälzung der anderen Unternehmen einhergehenden eigenen Absatzverluste abnehmen.

Zu dem bei der Investivlohnregelung hier ungleich höheren Absatzverlust der Unternehmen ohne Überwälzungsmöglichkeit käme die zwar kleinere, aber von der Gewinnabnahme unabhängige primäre Investivlohnbelastung hinzu.

Diese Tatsache spricht dafür, daß der Investivlohn zu einem größeren Ausfall von Grenzbetrieben führt als die Ertragsbeteiligung.

Wenn das zutrifft, ist die Erhöhung des Preisniveaus und der Rückgang der Beschäftigung beim Investivlohn größer als bei der Ertragsbeteiligung. Denn der vermehrte Ausfall der Grenzbetriebe schafft die Voraussetzung für zusätzliche Überwälzungen. Der vermehrte Ausfall von Grenzbetrieben kann sich

aber nur insoweit tatsächlich preiserhöhend auswirken, als nicht schon ohne den vorherigen Ausfall der Grenzbetriebe eine totale Überwälzung gelingt.

So werden z.B. Betriebe mit einer vollkommen starren Nachfrage jede zusätzliche Belastung voll überwälzen. Das Ausscheiden von Grenzbetrieben ist in diesem Fall die F o l g e und nicht die Voraussetzung für zusätzliche Preiserhöhungen. Da, wo aber vom Markt her schon solche totalen Überwälzungsmöglichkeiten gegeben sind, kann der Investivlohn nur zu einem gegenüber der Ertragsbeteiligung größeren Ausscheiden von Grenzbetrieben führen, nicht aber zu größeren Preiserhöhungen. Im Gegenteil, in einem solchen Fall tendiert die Ertragsbeteiligung zu größeren Preiserhöhungen, wenn wir annehmen, daß die Unternehmer stets einen in seiner absoluten Höhe festgelegten Gewinn realisieren wollen (vgl. Tabelle S. 104). Die Folge dieser partiell größeren Preiserhöhung wäre, daß die Ertragsbeteiligung einen größeren Ausfall von Grenzbetrieben verursacht.

Nun dürfte aber die Anzahl der Unternehmen, die sich einer vollkommen starren Nachfrage gegenübersehen, sehr gering sein. Die Mehrzahl der Betriebe wird die vermögenspolitischen Belastungen nur beschränkt vorwälzen können, wenn sie nicht selbst entscheidende Absatzeinbußen hinnehmen wollen. Für diese Betriebe wird durch den Ausfall von Grenzbetrieben die Möglichkeit für zusätzliche Preiserhöhungen geschaffen. Insofern führt der Investivlohn zu größeren Preiserhöhungen als die Ertragsbeteiligung.

Der zu erwartende größere Ausfall von Grenzbetrieben durch den Investivlohn ließe sich vermeiden, wenn man die Investivlohnquote nicht allgemeingültig festlegt, sondern sie nach dem jeweiligen

Leistungsvermögen für jedes Unternehmen einzeln berechnet. Dann müßte man Grenzbranchen und Grenzbetriebe genau ermitteln und die gerade noch tragbare Investivlohnquote errechnen. Die damit verbundenen rechnerischen und organisatorischen Schwierigkeiten ließen sich vermeiden, wenn statt des Investivlohns die Ertragsbeteiligung eingeführt würde, die ja schon die Leistungsfähigkeit des einzelnen Unternehmens berücksichtigt.

4. Zusammenfassende Beurteilung des Vorwälzerfolges

Wir stellen zusammenfassend fest: Gesamtwirtschaftlich ist sowohl die Vorwälzung des Investivlohns als auch die der Ertragsbeteiligung nicht möglich. Eine Erhöhung des Preisniveaus bei konstanter Beschäftigung findet nicht statt. Diesem Ergebnis liegt die Annahme zugrunde, daß durch die vermögenspolitischen Maßnahmen keine Veränderung der Gesamtnachfrage bewirkt wird.

Die einzelwirtschaftliche Betrachtung des Problems hat ergeben, daß partielle Preiserhöhungen zu erwarten sind, ohne daß in anderen Bereichen die Preise entsprechend sinken. Damit verbunden ist ein Rückgang von Produktion und Beschäftigung. Die zusätzliche Vermögensbildung der Arbeitnehmer erfolgt in diesem Fall auf Kosten ihres realen Konsums und auf Kosten der Unternehmen, die gar nicht oder nur zum Teil überwälzen können. Der Investivlohn begünstigt eine derartige Entwicklung mehr als die Ertragsbeteiligung, weil er im Durchschnitt die Grenzbetriebe mehr belastet, als es die Ertragsbeteiligung tut. Aufgrund der partiellen Preiserhöhungen und der Konstanz der Preise in den anderen Bereichen sind die Geldwertstabilität und die Vollbeschäftigung gefährdet.

Wir sind bei der Ableitung dieser Ergebnisse davon ausgegangen, daß eine Vorwälzung der vermögenspolitischen Belastungen a l l e r Unternehmen nicht gelingen kann, weil die Gesamtnachfrage konstant geblieben ist. Diese Annahme stellen wir im folgenden Kapitel in Frage, indem wir untersuchen, ob von dem Investivlohn und von der Ertragsbeteiligung Wirkungen ausgehen, die zu einer Veränderung der volkswirtschaftlichen Gesamtnachfrage führen.

Wir abstrahieren dabei von der Möglichkeit partieller Vorwälzungen und nehmen an, daß keine Preiserhöhungen stattfinden.

IV. Unterschiedliche Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage

Wir treten nun wieder von der Gesamtwirtschaft soweit zurück, daß die strukturbedingten langfristig zu erwartenden Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung verschwinden, und fragen, ob sich kurzfristig durch die vermögenspolitischen Maßnahmen Veränderungen der Gesamtnachfrage ergeben können, die Beschäftigung und Preisniveau beeinflussen und die, langfristig gesehen, das wirtschaftliche Wachstum gefährden können.

Wir gehen dabei von einem konstanten Gesamtangebot aus. Denn kurzfristig gesehen wird das reale gesamtwirtschaftliche Angebot weder vom Investivlohn noch von der Ertragsbeteiligung beeinflußt, da die angebotene Gütermenge in der Periode vor

Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen produziert worden ist. Der Kapazitätseffekt der sich durch den Investivlohn oder durch die Ertragsbeteiligung eventuell ändernden Investitionen kann in der vorerst kurzfristigen Untersuchung vernachlässigt werden.

Die Gesamtnachfrage setzt sich in unserem Modell zusammen aus der Nachfrage der Arbeitnehmer nach Konsumgütern (C_A), der Nachfrage der Unternehmer nach Konsumgütern (C_U) und der Nachfrage der Unternehmer nach Investitionsgütern (I).

$$Y_N = C_A + C_U + I$$

Wir unterstellen eine vollbeschäftigte Wirtschaft, die sich im Gleichgewicht befindet. Es entspricht also das Gesamtangebot (Y_A) der Gesamtnachfrage (Y_N).

$$Y_A = Y_N$$

oder:

$$Y_A = C_A + C_N + I$$

Bei konstantem Angebot sind nun drei verschiedene Reaktionen der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage auf den Investivlohn bzw. auf die Ertragsbeteiligung denkbar, Die Gesamtnachfrage kann sinken, sie kann konstant bleiben, und sie kann steigen. In jedem der drei Fälle kann man noch danach unterscheiden, ob sich die Zusammensetzung der Gesamtnachfrage geändert hat oder nicht.

Sinkt oder steigt die Nachfrage, so ist die Realisierung der Preisstabilität gefährdet, wobei bei sinkender Nachfrage außerdem eine starke Tendenz zur Unterbeschäftigung besteht.

In allen drei Fällen ist außerdem eine Abnahme der Investitionsnachfrage möglich, die langfristig gesehen das Wachstum beeinträchtigt.[161)]

Da wir von einer im Gleichgewicht wachsenden vollbeschäftigten Wirtschaft ausgehen, können wir sagen, daß der Investivlohn und die Ertragsbeteiligung dann gegen keines der genannten wirtschaftspolitischen Ziele verstößt, wenn sie die vorhandene Nachfrage weder in ihrer Höhe noch in ihrer strukturellen Zusammensetzung verändern.

Wir untersuchen zunächst die kurzfristigen Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung auf die einzelnen Bestandteile der Gesamtnachfrage.

A. Auswirkungen auf die Konsumnachfrage

Die Gesamtnachfrage nach Konsumgütern setzt sich in unserem Modell zusammen aus der Konsumgüternachfrage der Unternehmer und der der Arbeitnehmer. Betrachten wir zuerst den Unternehmerkonsum und untersuchen, welche Reaktionen zu erwarten sind.

1. Die Wirkung einer Gewinnminderung auf den Unternehmerkonsum

Der Konsum der Unternehmer ist u.a. von dem Gewinneinkommen abhängig. Vor Einführung der

---

161) Vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 61

vermögenspolitischen Maßnahmen hatte die Konsumfunktion folgende Form:

$$C_U = c_a + c_U \cdot G$$

C_U = Unternehmerkonsum
c_U = Grenzneigung der Unternehmer zum Konsum
c_a = autonomer Konsum
G = Gewinneinkommen

Durch die Ertragsbeteiligung vermindert sich das Einkommen um den durch die Beteiligungsquote (e) festgelegten Gewinnanteil. Entsprechend ändert sich auch die Konsumfunktion der Unternehmer:

$$C_U = c_a + c_U \cdot G\,(1 - e)$$

Der Investivlohn vermindert den Gewinn der Unternehmer infolge der gestiegenen Lohnkosten. Nehmen wir an, daß bei den Unternehmen nur Lohnkosten anfallen, so gilt

G = Erlös (E) - Lohnkosten (L).

Unter Einbeziehung der Investivlohnkosten stellt sich die Konsumfunktion der Unternehmer in folgender Form dar:

$$C_U = c_a + c_U \quad E - L\,(1 + i) \qquad i = \text{Investivlohnquote}$$

Da wir unterstellt haben, daß Investivlohn und Ertragsbeteiligung den gesamtwirtschaftlichen Gewinn in gleicher Höhe verringern, ergeben sich hinsichtlich ihrer Wirkung auf den Unternehmerkonsum keine Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung.

Jedes der beiden vermögenspolitischen Konzepte führt entsprechend der Konsumfunktionen zu einer Abnahme des Unternehmerkonsums. Die Gültigkeit einer derartigen Konsumfunktion ist jedoch umstritten.

FÖHL ist der Ansicht, daß die Unternehmer mit ihrem Konsum kaum auf Schwankungen ihres Einkommens reagieren, sondern daß sie den Konsum stets in einem solchen Rahmen halten, "der eine als standesgemäß betrachtete Lebenshaltung erlaubt". Lediglich den Teil des Einkommens, der gespart wird, sieht er als von der Gewinnhöhe abhängig an.[162] Danach geht die durch die vermögenspolitischen Maßnahmen erfolgte Gewinnminderung hauptsächlich zu Lasten des Unternehmersparens.

Wenn aber die ursprünglichen Konsumausgaben der Unternehmer größer sind als der Gewinn nach Umverteilung und kleiner oder gleich groß wie die Gewinne vor der vermögenspolitischen Belastung, so ist die Erhaltung des alten Lebensstandards nach Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen nicht mehr möglich. Die Konsumausgaben der Unternehmer müssen sinken. Geht man von der als realistisch anzunehmenden Konsumquote der Unternehmer von kleiner als 0,5[163] aus, so kann ein solcher Fall nur eintreten, wenn mehr als die Hälfte der Gewinne umverteilt werden.

---

162) FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchung ..., a.a.O., S. 31;
Vgl. FÖHL, C., Ursachen und Beeinflußbarkeit der Vermögenskonzentration, a.a.O., S. 164

163) Nach Berechnungen von KRELLE war die marginale Konsumquote der Unternehmer in der BRD in den Jahren 1957-65 kleiner als 0,5.
Vgl. KRELLE, W., BECKERHOFF, D., LANGER, H.G., FUß, H., Ein Prognosesystem für die wirtschaftliche Entwicklung der BRD, Meisenheim 1969, S. 219 ff.

Ein solches Maß der Umverteilung setzt bei der Ertragsbeteiligung eine bedenklich hohe Beteiligungsquote von über 50 v.H. voraus. Bei einer Beteiligungsquote von kleiner als 50 v.H. erscheint eine Abnahme des Unternehmerkonsums unwahrscheinlich, wenn wir von einer direkten funktionalen Beziehung zwischen Unternehmerkonsum und Gewinnhöhe absehen.

Der Investivlohn kann dagegen, selbst wenn er gesamtwirtschaftlich weniger als die Hälfte der Gewinne zur Umverteilung aufbringt, vereinzelt zu derart großen Minderungen des Unternehmerkonsums führen. Denn die im Durchschnitt geringe Investivlohnbelastung kann je nach Produktionsstruktur die Gewinne um mehr als die Hälfte reduzieren. Berücksichtigt man diesen wiederum strukturbedingten Unterschied zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung, so kann man feststellen, daß der Investivlohn die Konsumnachfrage der Unternehmer insgesamt mehr beeinträchtigen kann als die Ertragsbeteiligung.

Zusammenfassend läßt sich sagen: Unter der Annahme daß die Unternehmer überwiegend bestrebt sind, einen einmal erreichten Lebensstandard beizubehalten, ist kaum mit einem Rückgang des Unternehmerkonsums zu rechnen. Bei sinkendem Gewinneinkommen geht der Konsum z.T. auf Kosten des bisherigen Sparens der Unternehmer. Ist jedoch die individuelle Belastungsquote des Gewinns größer als die individuelle Sparquote, so wird der betreffende Unternehmer seinen Konsum einschränken müssen. Solche Fälle können bei der Investivlohnregelung eher auftreten als bei der Ertragsbeteiligung. Das Ausmaß solcher Einschränkungen wird jedoch gering sein. Beim Investivlohn kann der Rückgang allerdings größer sein als bei der Ertragsbeteiligung. Dieser Unterschied

wird umso größer, je höher die vorgesehene gesamtwirtschaftliche Gewinnbelastung ist.

2. Die Wirkung der zusätzlichen Vermögensbildung auf den Arbeitnehmerkonsum

Ein wesentlicher Bestandteil der hier zur Diskussion stehenden Konzeptionen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung sind die (Zwangs-)Maßnahmen, die verhindern sollen, daß die aufgebrachten Umverteilungsmittel nicht konsumiert werden. Es soll also in jedem Fall verhindert werden, daß die gesamtwirtschaftliche Sparquote sich verändert. Die Fragen, welche Maßnahmen hierzu notwendig sind und ob diese mit einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung zu vereinbaren sind, werden hier nicht näher behandelt.

Dafür, daß solche Maßnahmen notwendig sind, spricht die relativ hohe marginale Konsumquote der Empfänger von Lohneinkommen. FÖHL ist der Meinung, daß die Arbeitnehmer jedes brauchbare Beteiligungspapier versuchen werden zu verkaufen, um somit ihren Konsum zu erhöhen.[164] Dafür sprechen die Erfahrungen, daß günstige Angebote an die Belegschaft zum Aktienerwerb oft nicht angenommen werden und daß einmalige Geldprämien an die Arbeitnehmer langfristig nicht gespart werden.[165]

Ist nun sichergestellt, daß die durch den Investivlohn und die Ertragsbeteiligung zusätzlich

---

164) Vgl. FÖHL, C., Über die Möglichkeit einer Beeinflussung der Vermögensbildung und ihrer Verteilung, a.a.O., S. 148

165) Vgl. SCHMÖLDERS, G., Erfolg und Mißerfolg der Eigentumspolitik im Lichte der sozialökonomischen Verhaltensforschung, Sonderdruck aus Jahrbuch 1964, Der Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen, Köln und Opladen, S. 512

entstehenden Einkommen der Arbeitnehmer nicht konsumiert werden, sondern lediglich zu deren Vermögensbildung dienen, stellt sich die Frage, wie durch die zusätzliche Vermögensbildung der Arbeitnehmer deren Konsums- bzw. Sparentscheidungen beeinflußt werden.

Eine Verringerung der freiwilligen Spartätigkeit würde den vermögenspolitischen Erfolg von Investivlohn und Ertragsbeteiligung in höchstem Maße gefährden. Denn dem zusätzlichen vermögenspolitisch bedingten Sparen stände dann ein geringeres freiwilliges Sparen gegenüber. Hinzu kommt, daß durch die Erhöhung der Konsumnachfrage die Überwälzung von Investivlohn und Ertragsbeteiligung wesentlich erleichtert würde.

In welchem Maß werden nun die Arbeitnehmer aus ihrem frei verfügbaren Einkommen weniger sparen als vorher, wenn sie keine Möglichkeit haben, die zusätzlichen Einkommen zu konsumieren? Grundsätzlich läßt sich hierzu sagen, daß sie ihre freiwillige Spartätigkeit umso mehr einschränken werden, je mehr die zusätzliche Vermögensbildung ihren Sparzwecken entspricht, d.h. je mehr sie die durch den Investivlohn bzw. durch die Ertragsbeteiligung geschaffene zusätzliche Vermögensbildung als E r s a t z für ihre bisherige Spartätigkeit ansehen.

Das Motiv, ein ertragbringendes Vermögen zu bilden, liegt aber den wenigsten Sparentscheidungen der Arbeitnehmer zugrunde. Die meisten Arbeitnehmer sparen zunächst mit dem Ziel, sich später ein langfristiges Konsumgut zu kaufen.[166] Erst mit steigendem

---

166) Vgl. SCHMÖLDERS, G., Zur Psychologie der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S. 162 ff.

Einkommen wird zunehmend Sachvermögen gebildet und steigt das Wertpapiersparen. Dies wird in einer Untersuchung von EULER über die Häufigkeit des Vorkommens der verschiedenen Vermögensarten in den westdeutschen Haushalten des Jahres 1962 bestätigt.[167] Danach steigt mit zunehmendem Einkommen der Anteil derjenigen, die überhaupt Vermögen besitzen, und insbesondere der Anteil derjenigen, die ihr Vermögen in Form von Hausbesitz und Produktivvermögen halten.[168]

Da nun Investivlohn und Ertragsbeteiligung gerade den breiten Massen zugute kommen soll, die laut Statistik jedoch vorwiegend ein Zwecksparen betreiben, ist anzunehmen, daß die zusätzliche Vermögensbildung nicht als vollwertiger Ersatz für die bisherige Spartätigkeit angesehen wird.

Dagegen ist ein Rückgang des Wertpapiersparens der Arbeitnehmer nicht auszuschließen. Die Beteiligung der Arbeitnehmer am Wertpapiersparen hat 1962/67 gegenüber 1956/61 immerhin rund 7.3 v.H. zugenommen.[169] Ein Rückgang des freiwilligen Wertpapiersparens wird aber nur in geringem Maß erfolgen.

Denn die Tatsache, daß das durch die vermögenspolitischen Maßnahmen gebildete Investivvermögen der

---

167) Vgl. EULER, M., Ausgewählte Vermögensformen in privaten Haushalten, Ergebnis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1962/63, in: Wirtschaft und Statistik, 16. Jg. 1964, S.143 ff.

168) Vgl. ebenda, S. 144

169) Vgl. LAMPERT, H., Vermögenspolitische Maßnahmen - erfolgreiche Instrumente der Einkommensverteilung?, in: 25 Jahre Marktwirtschaft in der BRD, hrsg. von CASSEL, D., GUTMANN, G., THIEME, H.J., Stuttgart 1972, S. 357

Arbeitnehmer nicht verfügbar ist, macht die Ansammlung eines jederzeit disponiblen Sparguthabens keineswegs vollkommen überflüssig.[170]

Wenn aber tatsächlich - was nur in geringem Umfang zu erwarten ist - das freiwillige Sparen der Arbeitnehmer sinkt, und diese versuchen, aus ihrem Barlohneinkommen mehr zu konsumieren, so stellt sich zunächst die Frage, ob sich ein derartiger Versuch überhaupt realisieren läßt.

Am Anfang dieses Kapitels hatten wir festgestellt, daß in der kurzfristigen Analyse dieser Probleme von einem konstanten Güterangebot ausgegangen werden muß. Unterstellt man noch, daß kurzfristig auch keine Verschiebungen zwischen dem Angebot von Investitions- und Konsumgütern stattfinden, so können die Arbeitnehmer real nur umso viel mehr Konsumgüter kaufen, wie die Unternehmer ihren Konsum aufgrund des geringeren Gewinneinkommens einschränken.[171]

Wenn die Arbeitnehmer einen größeren Teil ihrer Sparbeträge zur Nachfrage nach Konsumgütern verwenden, als die Unternehmer bereit sind, ihren Lebensstandard zu verringern, dann ist das Gleichgewicht auf dem Konsumgütermarkt gestört. Die Folge ist eine Erhöhung der Preise für Konsumgüter. Dadurch wird ein realer Konsumzuwachs verhindert. Es steigt lediglich das nominelle Konsumvolumen.

---

170) Vgl. HÄUSSLER, E., Jedem sein Eigentum, a.a.O., S. 75

171) Vgl. FÖHL, C., Kreislaufanalytische Untersuchung, a.a.O., S. 89

Die Unternehmer schöpfen die Übernachfrage durch Preissteigerungen ab. Als Folge hiervon kommen ihnen dynamische Marktlagegewinne zugute. Ein Teil des gebildeten Vermögens der Arbeitnehmer fließt dann unter der Verletzung des Zieles der Geldwertstabilität in Form von zusätzlichen Gewinnen (Q-Gewinne) an die Unternehmer.

Aufgrund der bestehenden Sparmotive der Arbeitnehmer ist jedoch ein solcher Prozeß in größerem Ausmaß nicht zu erwarten. Das gilt sowohl für den Investivlohn wie auch für die Ertragsbeteiligung. Es bestehen also keine Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Konsumnachfrage der Arbeitnehmer und damit auf den Geldwert. Eine Erhöhung der Komsumnachfrage der Arbeitnehmer aufgrund der zusätzlichen Vermögensbildung kann bei beiden vermögenspolitischen Maßnahmen nicht ausgeschlossen werden. Sie ist umso wahrscheinlicher, je weniger die Nichtkonsumierbarkeit der umverteilten Vermögen als Zwang angesehen wird.

3. Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung

Kommt es aufgrund gestiegener Konsumnachfrage zur Entstehung von dynamischen Marktlagengewinnen, so verändert sich gleichzeitig die Einkommensverteilung zugunsten der Unternehmer. Dieser Verteilungsvorteil geht erst wieder verloren, wenn die Gewerkschaften eine Barlohnerhöhung entsprechend der Preiserhöhung durchgesetzt haben. In der Zeitspanne, in der das noch nicht der Fall ist, werden die Unternehmer, soweit sie die zusätzlichen Marktlagengewinne investieren, auf Kosten der Barlohneinkommen der Arbeitnehmer Vermögen bilden.

Bei der Ertragsbeteiligung jedoch ist dieser negative Effekt auf die Vermögensverteilung geringer. Denn die Arbeitnehmer nehmen entsprechend der Gewinnbeteiligungsquote an den durch Marktlagengewinne finanzierten Vermögen teil.

Hinsichtlich der Wirkungen der vermögenspolitischen Maßnahmen auf den Unternehmerkonsum hatten wir festgestellt, daß der Investivlohn strukturbedingt zu einer größeren Verminderung des Unternehmerkonsums führen kann als die Ertragsbeteiligung. Eine durch den Investivlohn verursachte positive Differenz zwischen Konsumzunahme der Arbeitnehmer und Konsumrückgang der Unternehmer kann demnach kleiner sein als eine durch die Ertragsbeteiligung herbeigeführte. Folglich kann der so verursachte Preisauftrieb bei der Investivlohnregelung geringer sein als bei der Ertragsbeteiligung.

Wir können zusammenfassen: Eine kurzfristige leichte Erhöhung des Konsumgüterpreisniveaus kann sowohl bei der Investivlohnregelung als auch bei der Ertragsbeteiligung nicht ausgeschlossen werden. Die damit einhergehende Verschlechterung der Einkommens- und Vermögensverteilung für die Arbeitnehmer wird bei der Ertragsbeteiligung mit Sicherheit vermindert, weil die Arbeitnehmer auch von den entstehenden Marktlagengewinnen profitieren. Durch den Investivlohn kommen die durch ihn letztlich verursachten Marktlagengewinne allein den Unternehmern zugute. Es ist jedoch denkbar, daß die so entstehenden Marktlagengewinne beim Investivlohn kleiner sind als bei der Ertragsbeteiligung.

B. Auswirkungen auf die Investitionsnachfrage

Nach der Untersuchung der Frage, wie sich die vermögenspolitischen Maßnahmen auf die Investitionsnachfrage auswirken, können wir abwägen, welche Veränderungen der Gesamtnachfrage zu erwarten sind. Da von der Konsumnachfrage keine kontraktiven Tendenzen ausgehen, wird die Gesamtnachfrage dann sinken, wenn infolge der vermögenspolitischen Maßnahmen die gesamtwirtschaftliche Investitionsnachfrage abnimmt. In diesem Fall käme es zu einem Rückgang der Beschäftigung und langfristig zu einer geringeren Wachstumsrate des Sozialprodukts. Mit einer abnehmenden Investitionstätigkeit würde aber auch die Vermögenssubstanz sinken, an der die Arbeitnehmer beteiligt werden sollen.

Fragen die Unternehmer vermehrt Investitionsgüter nach, würde sich das zwar positiv auf das wirtschaftliche Wachstum auswirken, die Unternehmer wären dann aber auch eher in der Lage, die vermögenspolitischen Belastungen in den Preisen vorzuwälzen. Die Stabilität des Geldwertes wäre dann aufs höchste gefährdet. Bei totaler Vorwälzung der vermögenspolitischen Belastung vollzöge sich die zusätzliche Vermögensbildung der Arbeitnehmer nicht mehr auf Kosten der Unternehmergewinne, sondern auf Kosten ihres realen Konsums.

Nun ist aber die Schaffung von Vorwälzmöglichkeiten nicht das Motiv der Investitionsnachfrage eines einzelnen Unternehmers. Die Vorwälzung wäre lediglich die gesamtwirtschaftliche Folge, aber nicht das Motiv zusätzlicher Investitionen.

Wie werden nun aber durch die vermögenspolitischen Maßnahmen die Interessen der Unternehmer an der Bil-

dung neuen Realkapitals verändert? Eine Prognose darüber ist mit großer Unsicherheit behaftet. Langfristig zutreffende Aussagen über die Reaktion der Investitionsgüternachfrage auf eine andere Verteilung der Gewinne ließen sich nur treffen, wenn eine langfristig konstante Investitionsfunktion zu ermitteln wäre, die die Gewinnverteilung als unabhängige Variable enthält. Es existieren zwar viele empirische Untersuchungen über Korrelationen zwischen der Investitionstätigkeit und anderen Faktoren[172], eine derartige allgemeingültige Investitionsfunktion besteht jedoch nicht.

Grundsätzlich wird in allen empirischen Untersuchungen die Abhängigkeit der Investitionen von den Gewinnen und Gewinnerwartungen nicht verneint[173]. Denn der erwirtschaftete Gewinn beeinflußt zum einen die finanzielle Möglichkeit, Investitionen durchzuführen, zum anderen hat er als Orientierungshilfe Bedeutung für die subjektiven Gewinnerwartungen, die wiederum als wesentlicher Bestimmungsfaktor der Investitionsneigung angesehen werden. Der Gewinn ist also eine Grösse, der sowohl die Möglichkeit als auch die Neigung zur Investition bestimmt. Investitionsmöglichkeiten und Investitionsneigung des Unternehmers sind aber letztlich ausschlaggebend für die tatsächlichen Investitionen[174]. Deswegen muß zur Beantwortung der anstehenden Frage geklärt werden, wie sich die durch den Investivlohn und durch die Ertragsbeteiligung herbeigeführte Änderung der Gewinnverteilung auf die beiden letztgenannten Einflußgrößen auswirkt.

---

172) Zu einem Überblick über den Stand der empirischen Investitionsanalyse vgl. Krelle, W., Beckerhoff, D., Langer, H.G., Fuß, H., a.a.O., S. 224 ff, und die dort angegebene Literatur

173) vgl. ebenda, S. 225
vgl. GUTENBERG, E., Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmungen, Köln und Opladen 1963, S. 117

174) vgl. PREISER, E., Investition und Zins, in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 3. Auflg,, Göttingen 1963, S. 172

1. Die Beeinflussung der Investitionsmöglichkeit

Da die Unternehmen die freie Wahl haben, in welcher Form sie die Investivlohn- bzw. Gewinnanteile an den Fonds abführen - in Eigenkapital, in Fremdkapital oder durch Barzahlung -, wird den Unternehmen nur dann Liquidität entzogen, wenn diese es selbst wollen, nämlich wenn sie die Mittel freiwillig in bar abführen. Jedem Unternehmen bleiben die Investitionsmittel in voller Höhe erhalten, wenn es die an den Fonds abzuführenden Gewinnanteile als Eigen- oder Fremdkapital wieder hereinnimmt. In diesem Fall findet lediglich eine "Umbuchung auf dem Kapitalkonto" statt[175]. Zwangsläufig werden den einzelnen Unternehmen also keine Finanzierungsmittel entzogen. Gesamtwirtschaftlich bleiben die Investitionen gleich, da das gesamte Kapitalvolumen nicht verändert wird.

Für das einzelne Unternehmen könnte aber die veränderte Finanzstruktur negative Folgen für die Beschaffung zusätzlicher Investitionsmittel haben. Im allgemeinen reichen die eigenen erwirtschafteten Mittel zur Finanzierung eines Investitionsvorhabens nicht voll aus. In diesen Fällen müssen entweder durch Verbreiterung der Eigenkapitalbasis oder durch die Aufnahme von Fremdkapital zusätzliche Finanzmittel beschafft werden, um die geplanten Investitionen durchführen zu können.

Besonders günstige gesellschaftsrechtliche Voraussetzungen für die Verbreiterung der Eigenkapitalbasis

---

175) CASSIER, C.S., Der Streit um das Miteigentum der Arbeitnehmer, Frankfurt a. M. 1960, S. 77/78

bietet die Unternehmensform der Aktiengesellschaft. Dagegen haben Personalgesellschaften als nicht emissionsfähige Unternehmen weniger die Möglichkeit, sich durch Verbreiterung der Eigenkapitalbasis zu finanzieren. Diese Unternehmen sind besonders darauf angewiesen, Finanzierungslücken durch die Aufnahme von Fremdkapital zu schließen[176]. Kredite bekommt aber in größerem Umfang nur das Unternehmen, das eine als ausreichend angesehene Eigenkapitalbasis aufweisen kann. Haben Unternehmen, die auf Kredite angewiesen sind, den abzuführenden Investivlohn bzw. die Ertragsbeteiligung stets in Fremdkapital umgewandelt und so ihre Eigenkapitalbasis verkleinert, dann werden deren Investitionsmöglichkeiten beeinträchtigt, wenn sie aus diesem Grund nicht mehr als kreditwürdig betrachtet werden[177]. Insofern kann die mit der Abführung der Umverteilungsmittel einhergehende Änderung der Finanzstruktur die Investitionsmöglichkeit einiger Unternehmen doch gefährden. Diese Gefahr ist bei Kapitalgesellschaften gering[178]. Ihre gesellschaftsrechtliche Gestaltung begünstigt himsichtlich der Aufbringungsart der Umverteilungsmittel die Beteiligung des Fonds. Die damit verbundene Erhöhung der Eigenkapitalbasis erleichtert noch die Beschaffung von Fremdkapital.

Neben dieser gesellschaftsrechtlichen und durch das Verhalten der Kreditinstitute bedingten partiellen Beeinträchtigung der Investitionsmöglichkeiten könnten einige Unternehmen jedoch auch freiwillig ihre Investitionsmöglichkeiten beschränken, indem sie die Barabführung wählen, weil sie befürchten, sonst zu sehr in den Einfluß des Fonds zu geraten. Diese Ver-

---

176) KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a. a. O., S. 200

177) vgl. LENK, M., Vermögensverteilung und Wirtschaftswachstum, a.a.O., S. 204

178) vgl. DULLIGER, E., a.a.O., S. 70

haltensweise ist sowohl bei den Kapitalgesellschaften als auch bei den Personalunternehmen nicht ganz auszuschließen[179]. Denn eine zunehmende Beteiligung des Fonds am Unternehmen kann auf die Dauer zu einer Einschränkung der unternehmerischen Freiheit führen[180]. Die befürchtete Umstrukturierung der Herrschaftsverhältnisse im eigenen Unternehmen könnte zunächst vermieden werden, indem die entsprechenden Gewinnanteile in bar an den Fonds abgeführt werden. Die dadurch entstehende Liquiditätslücke müßte dann durch andere Kapitalgeber geschlossen werden. Je mehr Unternehmen aber Barzahlungen an den Fonds leisten, umso mächtiger wird die Stellung des Fonds als Anbieter auf dem Kapitalmarkt werden. Die Unternehmen, die auf das Angebot auf dem Kapitalmarkt angewiesen sind, werden dann auf diesem Weg den Fonds als Eigentümer oder Gläubiger akzeptieren müssen[181]. Es sei denn, diese Unternehmen verzichten auf eine Kapitalaufnahme von außen und unterlassen die entsprechenden Investitionen.

Eine dauernde Barablösung des Investivlohns bzw. der Ertragsbeteiligung einiger Unternehmen ohne Aufnahme der fehlenden Mittel auf dem Kapitalmarkt ist jedoch nicht zu erwarten, weil dies die Existenz der in Konkurrenz stehenden Unternehmen gefährden würde. Angesichts eines drohenden Existenzverlustes ist zu erwarten, daß solche Unternehmer ihre konservative Haltung gegenüber der Hereinnahme von Finanzierungsmitteln von außen ändern werden[182].

---

179) vgl. OURSIN, T., Probleme industrieller Investitionsentscheidungen ..., a.a.O., S. 59

180) vgl. PREISER, E., Theoretische Grundlagen der Vermögenspolitik, a.a.O., S. 36

181) vgl. KRELLE, W., SCHUNCK, J., SIEBKE, J., a.a.O., S. 200

182) vgl. ebenda, S. 201

Zusammenfassend können wir feststellen, daß auf die Dauer der gesamtwirtschaftliche finanzielle Investitionsspielraum durch die vermögenspolitischen Maßnahmen nicht eingeengt wird. Für einzelne Unternehmen jedoch können sich auf Grund ihrer Gesellschaftsform und auf Grund bestimmter Verhaltensweisen der Unternehmereigentümer Beeinträchtigungen der Investitionsmöglichkeit ergeben. Diese partiellen Beeinträchtigungen auf Grund der gesellschaftsrechtlichen Gegebenheiten ließen sich durch Sonderregelungen vermindern[183]. Eine mit einer lang anhaltenden Barabführung eines Unternehmens verbundene partielle Verminderung der Investitionsmöglichkeit ist langfristig nicht zu erwarten, wenn existenznotwendige Investitionen deshalb unterlassen werden müßten. Es ist nicht anzunehmen, daß viele Unternehmer eher geneigt sind, ihren Betrieb zu schließen, als eine solche Form der Abführung zu wählen, die zwar ihren Herrschaftsbereich einengen könnte, aber die Möglichkeit, notwendige Investitionen durchzuführen, nicht beeinträchtigt.

Das was bisher über die Beeinflussung der Investitionsmöglichkeit gesagt wurde, gilt in seiner Allgemeinheit sowohl für den Investivlohn als auch für die Ertragsbeteiligung. Hinsichtlich des Ausmaßes einer Beeinträchtigung der Investitionsmöglichkeit können jedoch Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung sichtbar werden, soweit aus den oben genannten Gründen eine Minderung der Investitionsmöglichkeiten - wenn auch nur kurzfristig - besteht. Die diesbezüglich unterschiedlichen Wirkungen von Investivlohn und Ertragsbeteiligung hängen davon ab, ob die Anzahl der Unternehmen, deren Investitionsmöglichkeit beeinträchtigt ist und die ein gegenüber dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt größeres Verhältnis

---

183) wie z. B. die Einräumung von Sonderstellungen bei der Kreditvergabe oder die Konstruktion neuer Gesellschaftsformen wie z. B. der stillen Gesellschaft (vgl. S. 42)

zwischen Gewinneinkommen und Lohneinkommen ($\frac{G}{L}$) aufweisen, wesentlich abweicht von der Anzahl der Unternehmen, die ein relativ kleines Verhältnis zwischen Gewinneinkommen und Lohneinkommen haben und deren Investitionsmöglichkeit ebenfalls beeinträchtigt ist. Eine Aussage über die Anzahl der entsprechenden Unternehmen läßt sich jedoch nicht treffen. Man kann deshalb z.B. die Behauptung nicht begründen, daß wesentlich mehr lohnintensive Betriebe mit geringen Gewinnen in ihren Investitionsmöglichkeiten beeinträchtigt werden als solche Unternehmen mit hohen Gewinnen und einem gleichzeitig geringen Lohnkostenanteil. Bestehen derartige Differenzen, so ergeben sich entsprechende Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung.

Da aber langfristig weder durch den Investivlohn noch durch die Ertragsbeteiligung eine wesentliche Beeinträchtigung der Investitionsmöglichkeiten zu erwarten ist, werden kurzfristig bestehende Unterschiede in der Minderung der Investitionsmöglichkeiten sich kaum auf das wirtschaftliche Wachstum auswirken.

Die tatsächliche Investitionstätigkeit der Unternehmer und damit das wirtschaftliche Wachstum hängt bei gleichbleibender Investitionsmöglichkeit allein davon ab, ob die Unternehmer auch nach Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen auch noch die entsprechende Neigung haben zu investieren.

2. Die Beeinflussung der Investitionsneigung

Die Unternehmer, die die Investitionsentscheidungen treffen, sind ein Konglomerat unterschiedlicher Unter-

nehmertypen aus verschiedenen Branchen und Wirtschaftssektoren. Die finanzielle Investitionsmöglichkeit ist für alle Unternehmer die Voraussetzung und Begrenzung ihrer Investitionstätigkeit[184]. Ob sie den gegebenen finanziellen Spielraum auch tatsächlich ausnutzen, hängt von ihrer Investitionsneigung ab. Die die Investitionsentscheidung bestimmenden Motive können von Unternehmen zu Unternehmen variieren. Die Gewinne und Gewinnerwartungen spielen jedoch hierbei, wie wir festgestellt haben, bei allen Unternehmen eine mehr oder weniger zentrale Rolle.

An dieser Stelle geht es nun darum festzustellen, ob die durch den Investivlohn und die Ertragsbeteiligung bewirkte Andersverteilung der Gewinneinkommen und die damit verbundene Reduzierung der dem Unternehmen verbleibenden Gewinneinkommen einen Einfluß auf die Investitionsneigung hat. Da allgemeingültige empirische oder theoretische Ergebnisse hierüber nicht bekannt sind, bleibt uns nur übrig, auf die theoretische Argumentation zu dieser Problematik einzugehen und dazu Stellung zu nehmen.

Gegen Investivlohn und Ertragsbeteiligung wird oft vorgebracht, daß die von ihnen bewirkte Minderung der Selbstfinanzierungsquote die Investitionsneigung der Unternehmer beeinträchtige[185]. JÜRGENSEN betont in diesem Zusammenhang den psychologischen Aspekt und stellt fest, daß die im Laufe der Jahre eingespielte Selbstfinanzierungsquote durch einen "hohen Grad psychologischer Starrheit" gekennzeichnet sei, so daß eine Minderung der Selbsfinanzierungsmöglichkeiten sich in jedem Fall negativ auf die Investitionstätig-

---

184) vgl. GUTENBERG, E., Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmungen, a.a.O., S. 217

185) vgl. PREISER, E., Theoretische Grundlagen der Vermögenspolitik, a.a.O., S. 36

keit der Unternehmer auswirke[186]. Das ist jedoch lediglich eine unbewiesene Behauptung. Es ist richtig, daß sowohl durch den Investivlohn als auch durch die Ertragsbeteiligung die Selbstfinanzierung der Unternehmen gemindert wird. Wird sie durch Fremfinanzierung ersetzt, dann erhöht sich der Zinsaufwand für die Investitionen[187]. Das könnte unter Umständen ein Grund für eine geringere Investitionsneigung sein. Normalerweise wird sich aber für das Unternehmen bei einer Substitution von Selbst- durch Fremdfinanzierung kalkulatorisch nichts ändern, da auch das eingesetzte Eigenkapital korrekterweise mit einem dem Marktzins angemessenen Zinssatz zu berechnen ist. Insofern dürfte sich eine erhöhte Fremdfinanzierung nicht nachteilig auf die Investitionsneigung auswirken. Nur bei Unternehmen, die die Opportunitätskosten des Eigenkapitals nicht decken können, werden zusätzliche fremd zu finanzierende Investitionen unterlassen, weil die abzuführenden Zinszahlungen zu Verlusten führen. Aber bei solchen Grenzbetrieben, die ihr Eigenkapital nicht mehr angemessen verzinsen können, dürfte schon vor Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen die Investitionsneigung äußerst gering sein.

Es bleibt aber die Tatsache bestehen, daß Unternehmen, die ihr Eigenkapital nicht angemessen verzinsen können, ihre Investitionstätigkeit noch weiter einschränken werden. Diese Unternehmen werden durch Einführung des Investivlohns wesentlich härter getroffen als von der Ertragsbeteiligung. Denn während bei der Ertragsbeteiligung Grenzunternehmen eine relativ geringe Minderung der Selbstfinanzierungsmöglichkeit entsprechend ihrer Leistungsfähigkeit hinnehmen müssen, kann der Investivlohn diesen Unternehmen

---

186) JÜRGENSEN, H., Die Auswirkungen des Leber-Planes auf die Außenwirtschaft, in: Leber, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, a.a.O., S.160

187) vgl. LITTMANN, K., Über einige Zwangsläufigkeiten der Vermögensverteilung..., a.a.O., S.216

jegliche Selbstfinanzierungsmöglichkeiten nehmen. In diesem Fall werden Grenzunternehmen ihre Produktion einschränken oder sogar einstellen. Die Folge wären negative Impulse auf Wachstum und Beschäftigung. Die Existenz der Unternehmen, die im Vergleich zu den profitstarken Unternehmen nur einen geringen Anteil des Vermögens auf sich konzentrieren, wäre gefährdet.

Ersetzen die Grenzunternehmen dagegen die fehlenden Selbstfinanzierungsmöglichkeiten durch Beteiligungen des Fonds, so entfällt die bei der Fremdfinanzierung entstehende Notwendigkeit, einen bestimmten Zins zu erwirtschaften, und sie könnten weiterhin mit einer unter dem Marktzins liegenden Verzinsung kalkulieren. Hier entsteht aber die Gefahr, daß die Unternehmen mit einer geringen Eigenkapitalbasis auf die Dauer vom Fonds übernommen oder beherrscht werden. Diese Gefahr ist für die Grenzunternehmen bei der Investivlohnregelung wiederum ungleich größer als bei der Ertragsbeteiligung.

Bei Grenzunternehmen ist es also keinesfalls auszuschließen, daß sie auf Grund der vermögenspolitischen Maßnahmen an sich mögliche Investitionen unterlassen. Werden diese Unternehmen vom Markt ganz verdrängt, kommt es zu einem Beschäftigungs- und Investitionsrückgang, wenn die profitstärkeren Unternehmen ihre Produktion nicht entsprechend ausdehnen.

Bei den Unternehmen, die mit einer angemessenen Verzinsung des Eigenkapitals kalkulieren, muß eine Minderung der Selbstfinanzierungsmöglichkeiten nicht zu einer abnehmenden Investitionstätigkeit führen. Denn für diese Unternehmen entsteht kein höherer Zinsaufwand. Lediglich die für die Nutzung des Kapitals zu zahlenden Zinsen werden anders verteilt[188].

---

188) vgl. JÜRGENSEN, H., a.a.O., S. 160

Auch dem Argument, daß durch die abnehmende Selbstfinanzierung das Risiko einer Investition erhöht wird, was die Investitionsneigung beeinträchtigen soll, können wir nicht zustimmen[189]. Das Risiko, um das es hierbei geht, ist der mögliche Verlust des für die Investition eingesetzten Vermögens. Dieses Risiko der Unternehmer wird bei einer Umverteilung ihres Vermögenszuwachses jedoch eher gemindert. Denn in dem Maße, in dem die Arbeitnehmer (der Fonds) die zusätzlichen Investitionen mitfinanzieren, tragen sie auch das Risiko der Investitionen. Der Unternehmer trägt dann nicht mehr das volle Risiko seiner Investitionsentscheidung[190]. Eine abnehmende Investitionsneigung läßt sich also dadurch nicht begründen.

Nachteilige Folgen der vermögenspolitischen Maßnahmen für die Investitionstätigkeit der Unternehmen werden unter anderem damit begründet, daß die Unternehmer nach einem bestimmten Mindestgewinn streben. Erreicht der Unternehmer nicht mehr eine als ausreichend betrachtete Mindestverzinsung des Kapitals, wird er seine Investitionstätigkeit einschränken.[191]. Investivlohn und Ertragsbeteiligung können nun bewirken, daß diese Gewinnschwelle unterschritten wird.

Hierzu ist zu sagen, daß es für die Reaktion der Unternehmer nicht unbeachtlich sein kann, weswegen ihr Gewinn sinkt. So ist beim Investivlohn und bei der Ertragsbeteiligung nicht ein sinkender Erlös Ursache für den abnehmenden Gewinn, sondern die andere Verteilung des Gewinnes. Das ist aber etwas ganz anderes als wenn der Gesamtgewinn deshalb sinkt, weil der Absatz zurückgeht. Ein rückläufiger Absatz ist letzt-

---

189) vgl. LITTMANN, K., a.a.O., S. 216

190) vgl. PITZ, H.-M., a.a.O., S. 154

191) vgl. KRELLE, W., Die Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft, a.a.O., S. 63
vgl. OBERHAUSER, A., Vermögensbildung der Arbeitnehmer, a.a.O., S. 14

lich Ausdruck dafür, daß die produzierten Güter nicht mehr in der bisherigen Menge nachgefragt werden. Die Folge ist, daß die Unternehmen den Produktionsapparat auf die Dauer einschränken werden. Es kommt dann zu einer partiellen Minderung der Investitionstätigkeit. Nicht die abnehmenden Gewinne, sondern der Absatzrückgang sind letztlich die Ursache für die geringere Investitionsneigung[192]. Eine uneingeschränkte Investitionstätigkeit bei anhaltendem Absatzrückgang würde den Gewinn noch mehr verkleinern.

Ein Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage wird aber durch die hier zur Diskussion stehenden vermögenspolitischen Maßnahmen nicht bewirkt. Sie mindern den dem Unternehmen verbleibenden Gewinn, indem sie einmal die Lohnkosten erhöhen, zum anderen den erwirtschafteten Gewinn direkt mindern. Unter der Annahme, daß die Unternehmer ihren vor Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen als befriedigend angesehenen Gewinn anstreben, empfiehlt es sich für sie, die Investitionstätigkeit nicht zu verringern. Daß ein gewisser Prozentsatz der Lohnkosten bzw. des Gewinns zur Umverteilung aufgebracht werden muß, läßt sich durch Unterlassen der Investitionen nicht verhindern. Denn die Umverteilung erfolgt auch im Falle eines bei abnehmender Investitionstätigkeit geringeren Gewinnes. Unter diesem Aspekt erscheint kein Argument für eine abnehmende Investitionsneigung rational[193].

Rational wäre es eher zu versuchen, durch Rationalissierungsmaßnahmen ein Absinken der im Unternehmen verbleibenden Gewinne zu verhindern. Rationalisierung

---

192) In jüngster Zeit ist das Akzelerationsprinzip als Investitionsdeterminante immer mehr in den Vordergrund gerückt. vgl. hierzu KRELLE, W., BECKERHOFF, D., LANGER, H.-G., FUSS, H., a.a.O. S. 225/26

193) vgl. LEBER, G., Vermögensbildung in der sozialen Marktwirtschaft, in: Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Dokumentation 2, S. 268

hieße hier, durch Leistungssteigerungen oder durch Substitution des Faktors Arbeit durch Kapital die Gewinnminderung zu kompensieren.

In einer seit langer Zeit vollbeschäftigten Wirtschaft wird aber der Spielraum für zusätzliche Rationalisierungen gering sein. Denn der im Zustand der Vollbeschäftigung stets vorhandene Arbeitskräftemangel zwingt schon stets zu Rationalisierungsanstrengungen. Eine Rationalisierung durch Faktorsubstitution ist im größeren Umfang kurzfristig nicht möglich, da die hierzu notwendigen Investitionsgüter nicht vorhanden sind.

Die Tendenz zurfaktorsubstituierenden Investitionen ist kurzfristig gesehen beim Investivlohn stärker als bei der Ertragsbeteiligung. Denn das faktorsubstituierende Unternehmen könnte so zunächst die Bemessungsgrundlage für den Investivlohn verkleinern. Werden die Barlöhne aber der mit der Rationalisierungsinvestition einhergehenden Steigerung der Arbeitsproduktivität angepaßt, erhöht sich dadurch wieder die Bemessungsgrundlage für den Investivlohn und damit die vermögenspolitische Belastung. Insofern besteht langfristig gesehen hier kein Unterschied zwischen dem Investivlohn und der Ertragsbeteiligung.

Eine grundsätzliche Kausalabhängigkeit zwischen der Erhöhung des Preises für den Faktor Arbeit bzw. einer Minderung des Gewinnes und der Rationalisierung ist jedoch umstritten. Eine gewisse Abhängigkeit kann zwar nicht bezweifelt werden, als Gesetzmäßigkeit ist sie jedoch nicht zu erkennen. So ist auch eine merkliche Erhöhung der Investitionsgüternachfrage zu Rationalisierungszwecken auf Grund der vermögenspolitischen Maßnahmen nicht zu erwarten.

Die Diskussion der bisher vorgetragenen Argumente begünstigt den Schluß, daß die Umverteilung der Gewinne

keinen massiven Einbruch in die Investitionsgüternachfrage hervorrufen. Hinsichtlich der Wirkungen auf die Investitionsneigung lassen sich keine wesentlichen Unterschiede zwischen Investivlohn und Ertragsbeteiligung ableiten. Auch arbeitsintensive Grenzbetriebe z. B. hätten bei gleichbleibender Investitionsmöglichkeit beim Investivlohn keinen triftigeren Grund, ihre Investitionstätigkeit einzuschränken, nur weil sie im Vergleich zu der Ertragsbeteiligung mehr belastet werden. Diese Grenzunternehmen könnten bei gleichbleibender Produktionsstruktur durch die Einschränkung ihrer Investitionstätigkeit die ursprüngliche Erlös - Kostenrelation genauso wenig wiederherstellen wie bei der Ertragsbeteiligung.

Von großer Bedeutung für die Reaktion der Investitionsgüternachfrage dürfte die Wahl des Umverteilungssatzes sein, der bei Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen Gültigkeit hat. Eine 100%-ige Umverteilung der Gewinne dürfte zur sofortigen Einstellung jeglicher unternehmerischen Initiative führen. Aber selbst wenn durch den Investivlohn und durch die Ertragsbeteiligung bei ihrer Einführung gleich 50% der Gewinne umverteilt werden, sind gewisse Schockwirkungen auf Grund der plötzlichen Umstrukturierung der Herrschaftsverhältnisse in den Unternehmen wahrscheinlich. Wir sind daher davon ausgegangen, daß der Investivlohn und die Ertragsbeteiligung jeweils mit einem, gemessen an der verteilungspolitischen Zielsetzung, den Arbeitnehmern den gleichen Anteil am Produktivvermögen zukommen zu lassen wie den Unternehmern, wesentlich geringeren Umverteilungssatz eingeführt werden. Inwieweit sich der Umverteilungssatz im Laufe der Zeit nach Einführung der vermögenspolitischen Maßnahmen erhöhen läßt, ohne daß die Investitionstätigkeit unmittelbar gefährdet wird, ist eine Frage des empirischen Experimentes.

Schlußbemerkungen

Ziehen wir den Schluß aus unseren Überlegungen, so läßt sich sagen, daß das gesamtwirtschaftliche Investitionsvolumen unmittelbar von einer Umverteilung der Gewinne nicht berührt zu werden braucht. Die andere Verteilung der Gewinne muß das wirtschaftliche Wachstum nicht direkt gefährden. Eine partielle Minderung der Investitionstätigkeit, insbesondere der Grenzunternehmen, auf Grund eines zunehmenden Fremdeinflusses ist jedoch nicht auszuschliessen. Es besteht aber die Möglichkeit, daß andere Unternehmen bei genügender Wettbewerbsintensität im Kampf um Marktanteile Investitionsrückgänge bei den einen durch vermehrte Investitionstätigkeit ausgleichen. Eine solche Entwicklung wird begünstigt, wenn die gesamte Konsumnachfrage auf Grund der vermögenspolitischen Maßnahmen zunimmt. Das ist bei der Ertragsbeteiligung eher der Fall als beim Investivlohn (vgl. S. 134).

Eine durch die vermögenspolitischen Maßnahmen direkt herbeigeführte massive Veränderung der Gesamtnachfrage, die Beschäftigung und Wachstum gefährdet oder inflationäre Tendenzen hervorruft, ist aus unseren Überlegungen nicht herzuleiten. Eine gesamtwirtschaftliche Überwälzung der vermögenspolitischen Belastungen erscheint deshalb unmöglich. Lediglich p a r t i e l l e Vorwälzerfolge sind zu erwarten.

Überwälzen einzelne Unternehmen mit einer relativ starren Preiselastizität der Nachfrage die vermögenspolitische Belastung, so entziehen sie dadurch gleichzeitig den Unternehmen ohne Überwälzungsmöglichkeit Nachfragevolumen. Es ist dann zu erwarten, daß die Unternehmen, die die vermögenspolitische Belastung tragen müssen,

aufgrund ihrer relativ kleinen Gewinnspanne die Preise nicht senken sondern konstant halten. Sie werden dann ihre Produktion einschränken müssen. Die Folge der vermögenspolitischen Maßnahmen wäre ein Ansteigen des Konsumgüterpreisniveaus bei sinkender Produktion und Beschäftigung. Die zusätzliche Vermögensbildung der Arbeitnehmer ginge zu Lasten ihres realen Konsums und zu Lasten der Unternehmen, die keine Überwälzungsmöglichkeiten haben.

Die wesentliche Voraussetzung für eine partielle Vorwälzung der vermögenspolitischen Belastungen ist das Vorhandensein von Unterschieden in den Preiselastizitäten der Nachfrage bei den einzelnen Betrieben. Das gilt gleichermaßen für den Investivlohn wie für die Ertragsbeteiligung.

Die beiden vermögenspolitischen Maßnahmen können sich aber hinsichtlich des A u s m a ß e s der partiellen Vorwälzung und den damit verbundenen negativen Folgen für Wachstum und Beschäftigung stark unterscheiden. Die hier zu erwartenden Unterschiede haben ihre Ursache darin, daß der einzelne Betrieb, der aufgrund seiner Marktmacht jede Gewinnbelastung vorwälzen kann, durch den Investivlohn je nach Produktionsstruktur ganz anders belastet werden kann als durch die Ertragsbeteiligung, selbst wenn Investivlohn und Ertragsbeteiligung jeweils mit einer Quote eingeführt werden, die den g e s a m t w i r t s c h a f t l i c h e n Gewinn in gleicher Höhe mindert.

Und zwar werden sich Investivlohn und Ertragsbeteiligung hinsichtlich des Ausmaßes ihrer partiellen Vorwälzung um so mehr unterscheiden, je mehr das Verhältnis zwischen Gewinneinkommen und Lohneinkommen in den einzelnen Unternehmen von dem entsprechenden gesamtwirtschaftlichen Durchschnittsverhältnis abweicht.

Die unter diesem Aspekt angestellten Überlegungen (S. 113 ff.) führen zu dem Ergebnis, daß eine Umverteilung der Gewinne durch die Ertragsbeteiligung eher zu erreichen ist als durch den Investivlohn. Entsprechend sind die mit der partiellen Vorwälzung einhergehenden negativen Folgen auf Beschäftigung und Wachstum bei der Ertragsbeteiligung geringer als bei dem Investivlohn. Sie sind aber auch bei der Ertragsbeteiligung keineswegs ganz auszuschliessen.

Literaturverzeichnis

Adenauer, P.	Zur sozialethischen Bewertung eines gesetzlichen Investivlohns, in: Jahrbuch des Instituts für christliche Sozialwissenschaften, Bd. 3, hrsg. von J. Höffner, Münster 1962
Arndt, E.	Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, Tübingen 1957
Bachmann, H.	Eigentumsstreuung über Sozialkapital, in: Sozialer Fortschritt, H. 6, Jg. 7, 1958
Bitz, M.	Pläne und Maßnahmen zur Vermögensbildung, Eine Analyse ihrer Ziele und Funktionselemente, Köln, Berlin, Bonn, München 1971
Bombach, G.	Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N. F. Bd. 17, Berlin 1959
Bombach, G.	Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 115, Berlin 1959
Bombach, G., Dräger, H.	Vermögenspolitik heute, Schriften der Studiengesellschaft zur Förderung der angewandten Sozial- und Wirtschaftswissenschaften GmbH, Düsseldorf 1968
Bosch, W.	Vermögensstreuung, Eine Betrachtung über Grundlagen der Vermögenspolitik, Heidelberg 1965
Brüggemann, E.	Möglichkeiten und Grenzen einer breiten Streuung des Eigentums an Produktionsmitteln, Diss., Köln 1960

Burgbacher, F.	Einkommensverteilung und Tendenzen der Vermögensbildung in der Bundesrepublik, Opladen 1964
Cassier, C.S.	Der Streit um das Miteigentum der Arbeitnehmer, Frankfurt a. M. 1960
Coester, F.	Der Investivlohn in volkswirtschaftlicher Sicht, in: Die Sparkasse, 79. 1962, 22
Coester, F.	Initiativen und Maßnahmen der Bundesregierung, in: Wirtschaftsdienst, H. 11 1968
Coester, F.	Konkrete Ansatzpunkte einer Politik zur gleichmäßigeren Verteilung des Vermögenszuwachses, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 51, Berlin 1969
Cox, H.	Möglichkeiten und Grenzen der Vermögensverteilung, in: Schmoller's Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 1. Halbbd., Berlin 1968
Deutsche Bundesbank	Die Ersparnisbildung in Haushalten von Arbeitnehmern, Selbständigen und Rentnern, in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Juli 1968
Dietrich, H.	Finanzregeln und ihre Gültigkeit, Diss., Frankfurt a. M. 1960
Dittmar, R.	Ein Gesetzesvorschlag über "Das Miteigentum von Arbeitnehmern", Schriftenreihe der christlich-demokratischen Arbeitnehmerschaft, Königswinter 1957
Dulliger, E.	Der Investivlohn als Form der betrieblichen Entlohnung und Mittel zur Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand, Diss., München 1962

Ehrenberg, H. — Grundsätzliche Bemerkungen über den Fonds, in: Leber, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Wissenschaftliche Beiträge, Frankfurt a. M. 1965

Eucken, W. — Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern, Tübingen 1952

Euler, M. — Ausgewählte Vermögensformen in privaten Haushalten, Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1962/63, in: Wirtschaft und Statistik, 16. Jg. 1964

Föhl, C. — Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf, 2. Auflg., Berlin 1955

Föhl, C. — Über die Möglichkeit einer Beeinflussung der Vermögensbildung und ihrer Verteilung, in: Finanzarchiv, N.F. Bd. 19, 1958/59

Föhl, C. — Ursachen und Beinflußbarkeit der Vermögenskonzentration, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 22, Berlin 1961

Föhl, C. — Kreislaufanalytische Untersuchung der Vermögensbildung in der Bundesrepublik und der Beeinflußbarkeit ihrer Verteilung, Gutachten, erstellt i. A. des BWM, Schriftenreihe des Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung, Bd.2, Tübingen 1964

Föhl, C. — Verteilungspolitik - nach welchem Maß, in: Der Volkswirt, 21. Jg. 1967, H. 51/52

Gleitze, B. — Sozialkapital und Konjunktur, in: Konjunkturpolitik, H. 5/6, Jg. 4 1958

Gleitze, B. — Sozialkapital und Sozialfonds als Mittel der Vermögenspolitik, Beiträge zur Frage der überbetrieblichen Ertragsbeteiligung für die Vermögensbildung der Arbeitnehmer, WWI-Studie Nr. 1, 2. Auflg., Köln 1969

Gutenberg, E. — Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmungen, Köln und Opladen 1963

Gutenberg, E. — Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, I. Bd., Die Produktion, 14. Auflg., Berlin, Heidelberg, New York 1968

Häussler, E. — Der Arbeitnehmer von morgen, Mit-Eigner und Mit-Träger in der Wirtschaftsgesellschaft, 3. Auflg., Stuttgart 1956

Häussler, E. — Jedem sein Eigentum, Vermögensbildung in der modernen Gesellschaft, Stuttgart 1965

Haller, H. — Nettoumsatzsteuer versus Gewinnstuer, in: Finanzarchiv, N.F. Bd. 16, 1955/56

Halm, G.N. — Geld, Außenhandel und Beschäftigung, 4. Auflg., Berlin 1966

Hanfland, H.-D. — Nachfrage- und kosteninduzierte Inflation, Eine Verlaufsanalyse, Diss., Bonn 1965

Höffner, J. — Eigentumsstreuung als Ziel der Sozialpolitik, in: Eigentum und Eigentümer in unserer Gesellschaftsordnung, Köln und Opladen 1960

Höhnen, W. — Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer als vermögenspolitische Konzeption, in: WWI-Mitteilungen, H. 1/2, Düsseldorf 1969

Jecht, H. — Staatliche Wirtschaftspolitik und Einkommensverteilung, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 13, Berlin 1957

Jürgensen, H. — Die Auswirkungen des Leber-Planes auf die Außenwirtschaft, in: Leber, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Wissenschaftliche Beiträge, Dokumentation 3, Frankfurt a. M. 1965

Kaldor, N. — Alternative Theories of Distribution, in: The Review of Economic Studies, Vol. 23, 1955/56

Kaldor, N. — Stabilität und Vollbeschäftigung, in: Konjunktur- und Beschäftigungstheorie, hrsg. von W. Weber, Berlin 1967

Katona, G. — Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer, Tübingen 1960

Keynes, J.M. — Relative Movements of Real Wages and Output, in: Economic Journal, 49, London 1931

Klüber, F. — Eigentumstheorie und Eigentumspolitik, Osnabrück 1963

Knips, W. — Die Problematik wirtschaftspolitischer Zielkonflikte, Tübingen 1970

Koblitz, H.G. — Einkommensverteilung und Inflation in kurzfristiger Analyse, Berlin, New York 1971

Köble, G. — Die Wirkungen von Preissteigerungen auf den Realwert bestehenden Vermögens, Diss., Freiburg i. B. 1969

Krelle, W. — Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 13, Berlin 1957

Krelle, W. — Verteilungstheorie, Tübingen 1962

Krelle, W. — Die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von investiven Ertragsbeteiligungen der Arbeitnehmer, in: Lohnpolitik und Vermögensbildung, hrsg. von E. Stiller, Basel 1964

Krelle, W., Schunck, J., Siebke, J. — Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer, Mit einer Untersuchung über die Vermögensstruktur in der BRD, Bd. I/II, Als Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Tübingen 1968

Krelle, W., Beckerhoff, D., Langer, H.G., Fuß, H. — Ein Prognosesystem für die wirtschaftliche Entwicklung der BRD, Meisenheim 1969

Kromphardt, J. — Kapitalbildung in Arbeitnehmerhand und Einkommensverteilung im Gleichgewicht, in: Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, 122. Bd., 2. H., 1966

Külp, B. — Lohnbildung im Wechselspiel zwischen politischen und wirtschaftlichen Kräften, Volkswirtschaftliche Schriften, H. 84, hrsg. von J. Broermann, Berlin 1965

Lampert, H. — Vermögenspolitische Maßnahmen - erfolgreiche Instrumente der Einkommensumverteilung?, in: 25 Jahre Marktwirtschaft in der BRD, hrsg. von D. Cassel, G. Gutmann, H.J. Thieme, Stuttgart 1972

Leber, G. — Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Ein Programm und sein Echo, Dokumentation 1, Frankfurt a. M. 1964

Lenk, M. — Vermögensverteilung und Wirtschaftswachstum, in: Schmoller's Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 1. Halbbd., Berlin 1964

Liefmann-Keil, E. — Ökonomische Theorie der Sozialpolitik, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1961

Littmann, K. — Über einige Zwangsläufigkeiten der Vermögensverteilung, in der Marktwirtschaft, in: Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, 113. Bd., 2. H., 1957

Loesch, A.v. — Die Grenzen einer breiten Vermögensbildung, Zur Problematik der Eigentumspolitik, Frankfurt a. M. 1965

Lübbert, J. — Untersuchungen zur Theorie der gesamtwirtschaftlichen Einkommensverteilung, Kieler Studien, Bd. 68, Tübingen 1964

Meinhold, H. — Bemerkungen zum Vorschlag eines Investivlohnes, in: Leber, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Ein Programm und sein Echo, Dokumentation 2, Frankfurt a. M. 1964

Moltor, B. — Investment-Gesellschaften - Instrument der Eigentumsbildung, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Bd. 7, 1956

Moltor, B. — Vermögensbildung als wirtschaftspolitisches Problem, Tübingen 1965

Müller, J.H. — Wirtschaftliche Fragen der Bildung breitgestreuten Eigentums, in: Ordo, Bd. 10, 1958

Müller, J.H. — Die Bildung breitgestreuten Eigentums als Mittel der Gesellschaftspolitik, in: Naturordnung, Festschrift für Messner, Innsbruck, Wien, München 1961

Müller, J.H. — Determinanten der Lohnquote, in: Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, 1963

Müller-Armack, A. — Studien zur sozialen Marktwirtschaft, Untersuchung Nr. 12, Köln 1960

Nell-Breuning, O.v. — Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand, 2. Auflg., Paderborn 1956

Nell-Breuning, O.v. — Diskussionsbeitrag, in: Macht oder Ohnmacht des Eigentums, Köln-Deutz 1959

Nell-Breuning, O.v. — Wirtschaft und Gesellschaft heute, I. Grundfragen Bd. III, Freiburg i. B. 1960

Nell-Breuning, O.v. — Sparen ohne Konsumverzicht, in: Leber, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Wissenschaftliche Beiträge, Dokumentation 3, Frankfurt a. M. 1965

Nell-Breuning, O.v. — Der Lohn als Erwerbsmittel und Eigentumsquelle, in: Eigentum und E gentümer in unserer Gesellschaftsordnung, Köln und Opladen 1960, abgedruckt in: Nell-Breuning, O.v., Aktuelle Fragen der Gesellschaftspolitik, Köln 1970

Oberhauser, A. — Vermögensbildung der Arbeitnehmer, Rottenburg 1962

Oberhauser, A. — Finanzpolitik und private Vermögensbildung, Köln und Opladen 1963

Oberhauser, A. — Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes, in: Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer, hrsg. von H. Duvernell, Berlin 1965

Ohm, H.	Allgemeine Wirtschaftspolitik, Bd. I, Systematisch-theoretische Grundlegung, 2. Auflg., Berlin 1965
Oursin, Th.	Probleme industrieller Investitionsentscheidungen, Ergebnisse schriftlicher und mündlicher Befragungen des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 49, Berlin, München 1962
Patt, H.-M.	Investivlöhne, Zur Problematik ihrer Einführung unter primär ökonomischen Gesichtspunkten, Diss., Köln 1968
Pitz, K.H.	Korrektur der Vermögensverteilung durch Erhebung einer Abgabe von den Unternehmergewinnen, Diss., Frankfurt a. M. 1963
Pleiss, U.	Freiwillige soziale Leistungen der industriellen Unternehmung, Berlin 1960
Pohlschröder, K.	Vermögensbildung durch Tarifvertrag und Gesetz, Die rechtliche Problematik des Investivlohns, Schriften zum Sozial- und Arbeitsrecht, Bd. 2, Berlin 1966
Preiser, E.	Nationalökonomie heute, München 1959
Preiser, E.	Besitz und Macht in der Distributionstheorie, in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 3. Auflg., Göttingen 1963
Preiser, E.	Die ökonomische Problematik der Eigentumsverteilung, in: Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung, Festschrift für G. Weisser, Berlin 1963
Preiser, E.	Investition und Zins, in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 3. Auflg., Göttingen 1963

Preiser, E.	Multiplikatorprozeß und dynamischer Unternehmergewinn, in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 3. Auflg., Göttingen 1963
Preiser, E.	Theoretische Grundlagen der Vermögenspolitik, Bonn 1964
Preiser, E.	Investitionen und wirtschaftliches Wachstum, in: Wirtschaftspolitik heute, Grundprobleme der Marktwirtschaft, 2. Auflg., München 1969
Recktenwald, H.C.	Steuerinzidenzlehre, Grundlagen und Probleme, Berlin 1958
Ringer, P.	Der Investivlohn, Zürich und St. Gallen 1970
Rothschild, K.W.	Der Lohnanteil am Gesamteinkommen, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 78, 1957
Rüstow, H.-J.	Diskussionsbeitrag, in: Lohnpolitik und Vermögensbildung, hrsg. von E. Stiller, Basel und Tübingen 1964
Sachverständigenrat	zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1968/69, Alternativen außenwirtschaftlicher Anpassung, Stuttgart und Mainz 1968
Scheele, E.	Lohnpolitik und Vermögensbildung, in: Wachstum, Vermögensbildung, Stabilisierung, Berlin 1967
Schmölders, G.	Die Notwendigkeit der organischen Steuerreform, in: Finanzarchiv, N.F. Bd. 14, 1953/54
Schmölders, G.	Zur Psychologie der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, in: Kyklos, Bd. XV, 1962

Schmölders, G.	Erfolg und Mißerfolg der Eigentumspolitik im Lichte der sozialökonomischen Verhaltensforschung, Sonderdruck aus Jahrbuch 1964, Der Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen, Köln und Opladen
Schmölders, G.	Allgemeine Steuerlehre, 4. Auflg., Berlin 1965
Schneider, E.	Einführung in die Wirtschaftstheorie, 1. Teil, 12. Auflg., Tübingen 1965
Schneider, H.K.(Hrsg.)	Beiträge zur Wachstumspolitik, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 55, Berlin 1955
Schreiber, W.	Das Auseinanderfallen von ordnungspolitischer Wünschbarkeit und persönlicher Motivation der Vermögensbildung, in: Lohnpolitik und Vermögensbildung, hrsg. von E. Stiller, Basel und Tübingen 1964
Schreiber, W.	Das Dilemma der Vermögenspolitik und seine Überwindung, in: Der Deutsche Volks- und Betriebswirt, 16. Jg., Nr. 3, Bonn 1970
Simon, H.	Das Verwaltungshandeln, Eine Untersuchung der Entscheidungsvorgänge in Behörden und in privaten Unternehmen, Stuttgart 1955
Sitzler, F.G.	Eigentumsstreuung der Arbeitnehmer, in: Macht oder Ohnmacht des Eigentums, Köln-Deutz 1959
Spiegelhalter, F.	Zur Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand, in: Sozialer Fortschritt, H. 3, 1959
Spiegelhalter, F.	Eigentumsbildung, Pläne und Möglichkeiten, Neuwied, Berlin, Darmstadt 1959
Spiegelhalter, F.	Der unsichtbare Lohn, Neuwied 1961

Statistisches	Jahrbuch für die BRD, Stuttgart, Mainz 1970
Stobbe, A.	Untersuchungen zur makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung, Kieler Studien, Bd. 59, Tübingen 1962
Stobbe, A.	Volkswirtschaftliches Rechnungswesen, 2. Auflg., Berlin 1969
Stopp, K.	Einkommen und Eigentum, in: Christ und Eigentum, Hamburg 1963
Thissen, N.	Die finanzpolitischen Instrumente der Eigentumspolitik in der BRD, Diss., Berlin 1965
Vosgerau, H.-J.	Über optimales wirtschaftliches Wachstum, Basel, Tübingen 1965
Wagner, V.	Preise und Löhne bei Vollbeschäftigung, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 90. Jg., 1954
Watrin, C., Meyer, W.	Untersuchungen der Möglichkeiten des Ausgleichs der gegenwärtigen Belastung durch lohnbezogene Abgaben, Köln 1965
Weddigen, W.	Die wirtschaftlichen Folgen des Investivlohnes unter besonderer Berücksichtigung des gewerblichen Mittelstandes, Sozialpolitische Schriften, H. 17, Berlin 1964
Weisser, G.	Vermögenswirksame Tarifverträge, Ihre Rechtfertigung und ihre Technik, in: Leber, G., Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, Wissenschaftliche Beiträge, Dokumentation 3, Frankfurt a. M. 1965
Weizsäcker, C.Chr.v.	Wachstum, Zins und optimale Investitionsquote, Basel, Tübingen 1962

Welty, E. — Johannes XXIII. Vermächtnis an die Arbeitnehmer, in: Normen der Gesellschaft, Festgabe für O.v. Nell-Breuning zu seinem 75. Geburtstag, Mannheim 1965

Wiegmann, H. — Breitere Vermögensstreuung, Pläne - Möglichkeiten - Grenzen, in: Jahrbuch für christliche Sozialwissenschaften, Bd. 2, hrsg. von J. Höffner, Münster 1961

Willgerodt, H., Bartel, K., Schillert, U. — Vermögen für alle. Probleme der Bildung, Verteilung und Werterhaltung des Vermögens in der Marktwirtschaft. Eine Studie der Ludwig-Erhard-Stiftung, Düsseldorf und Wien 1971

Winterstein, H. — Der Investivlohn in der BRD, Eine wirtschafts- und sozialpolitische Untersuchung, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, H. 16, Berlin 1961

Wissenschaftlicher Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium — Gutachten vom 3. Juni 1956 und 8. Juli 1956, 4. Bd., Gutachten vom Januar 1955 bis Dezember 1956, Göttingen 1957

L e b e n s l a u f

8.7.1943	geboren in Marburg als Sohn des damaligen Offiziers Günter Schebitz und dessen Ehefrau Irmgard geb. Trusheim
1950-1954	Besuch der Volksschule in Marburg
1954-1963	Besuch des Gymnasium Philippinum in Marburg
5.März 1963	Reifeprüfung
1963-1965	Wehrdienst
1965-1966	Studium der Volkswirtschaftslehre an der Philipps-Universität Marburg (2 Semester)
1966-1967	Studium der Volkswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin (2 Semester)
1967-1969	Fortsetzung des Studiums an der Philipps-Universität Marburg (4 Semester)
15.7.1969	Diplomprüfung für Volkswirte an der Philipps-Universität Marburg
1.1.1970 - 31.3.1970	Praktikum bei der Deutschen Bank AG, Filiale Gießen
1.4.1970 - 31.8.1971	Wissenschaftliche Hilfskraft im Wirtschafts-wissenschaftlichen Seminar der Philipps-Universität Marburg
Seit 1.9.1971	Verwalter der Stelle eines wissenschaftlichen Assistenten beim Staatswissenschaftlichen Seminar der Universität zu Köln